www.monitor.co.at

09 Sept. 06

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Internet & Telekom: KMU werden mobil

Der österreichische Telekom-Markt bleibt in Bewegung. Das bietet auch große Chancen für kleine und mittlere Unternehmen, denen heute ein umfassendes Lösungsportfolio zu leistbaren Kosten zur Verfügung steht.

Neue Hardware fürs Rechenzentrum
ab Seite 45

- **Private Equity:** Erfolg verpflichtet!
- **Job Training** - IT Aus- und Weiterbildung
- Marktübersicht: Business-Provider

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

GRATIS SURFEN!

- Gratis surfen bis Jahresende*
- Für alle, die schon mit A1 telefonieren
- Testsiegerkarte

ab **€ 0,–**

HSDPA

A1 ist Testsieger, Quelle: Kurier vom 23. Juni 2006

WIR VERBINDEN, WAS SIE VERBINDET.

EINFACH EINSTECKEN UND LOSSURFEN.

Weitere Infos erhalten Sie unter **0800 664 664** und **www.A1.net/gratissurfen**

A1 vodafone™

* Gilt nur für A1 Kunden mit bestehendem A1 Sprachtarif bei Erstanmeldung zu MOBILES BREITBAND bis 07.10.06. Danach Grundentgelt gem. gewähltem Tarif (minus €10,–/Monat für die ersten 12 Monate ab Anmeldung). Bei Überschreitung des monatl. inkl. Datenvolumens Verrechnung gem. Tarif. Mindestvertragsdauer 24 Monate. Bei Beendigung des Vertrages vor 24 Monaten erhöht sich der Gerätepreis um €79,–. Ausgenommen sind CORPORATE NETWORK Tarife.

Ungebremste Dynamik

Die Dynamik am heimischen Telekommunikationsmarkt lässt nichts zu wünschen übrig. Daher widmet sich das „Thema" unserer September-Ausgabe den Entwicklungen rund um „Telekom & Internet für KMUs". Lesen Sie ab S. 17, wie Sie für Ihr Unternehmen den bestmöglichen Nutzen herausholen und welche Entwicklungen zu erwarten sind.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

Gleich nach ihrer Baby-Pause versammelte MONITOR-Autorin Christine Wahlmüller zwölf führende Köpfe der heimischen Telekom-Branche zum provokanten Titel „Wie viele Anbieter verträgt der Markt - was erwartet Businesskunden in Zukunft?" zur Diskussion. Ein kurzer Rückblick auf die letzten fünf Jahre zeigt die rege Bewegung am Markt: T-Mobile schluckt tele.ring, UPC übernimmt Inode, eTel verleibt sich EUnet und yc:networks ein, Tele2 kauft UTA. Wie geht es also weiter?

Eines ist klar: Breitband ist nach wie vor in aller Munde. Auch bei der vollzählig versammelten MONITOR-Gesprächsrunde - alle zwölf eingeladenen Unternehmen waren durch einen Herrn vertreten - war Breitband-Internet von Anfang an eines der bestimmenden Themen. Karim Taga von Arthur D. Little zeigte auf, dass alleine im letzten Jahr 440.000 neue Breitband-Anschlüsse eingerichtet wurden. Dabei verzeichneten die mobilen Lösungen via UMTS 2005 einen enormen Anstieg und erreichten Ende des Jahres nahezu 10% an der gesamten Breitbandpenetration. Zum Thema Übernahme meinte Torsten Schwick, Marketing Manager bei Tele2UTA: „Wir haben jetzt drei große Player am Markt, die bleiben werden: Telekom Austria, Tele2UTA und UPC/Inode. Ich glaube nicht, dass es weiter zu Konsolidierungen kommen wird." Wir werden es ja sehen, ob diese Vorhersage auch Bestand hat. Lesen Sie die ganze Diskussion ab S. 17.

Mobilität ist Trumpf

In einem weiteren Text ab S. 27 hat sich unsere Telekommunikationsspezialistin des Themas „mobile Arbeit" angenommen. Der Trend ist ja unübersehbar: Mobile Geräte bestimmen das Businessleben. Erst Ende Juni hat daher die mobilkom die neue HSDPA 3,6 MBit/s Highspeed-Technologie gelauncht, die in allen Landeshauptstädten verfügbar ist. „Mobile Office ist bereits Realität geworden - der Trend in diese Richtung zeigt sich ganz klar: Ende Juni diesen Jahres zählten wir bereits 100.000 verkaufte Datenkarten. Auch BlackBerry erfreut sich großer Beliebtheit", betont etwa Alexander Sperl, Marketing Direktor beim Marktführer mobilkom, der zwei Drittel der Businesskunden unter Vertrag hat. Sperl bezeichnete das Handy wörtlich als „Schweizer Taschenmesser der Kommunikation", womit die Weichen für die Zukunft für die Mobilfunker gut gestellt sind.

Ab S. 34 stellt Christine Wahlmüller schließlich die Frage: „Wer kann den KMU-Markt für sich gewinnen?" Klein- und Mittelbetriebe (KMUs) beherrschen das Bild des österreichischen Unternehmertums, sie sind allerdings wenig technikorientiert, wollen aber die Vorteile der Telekommunikation für sich nutzen. Hier rittern sich die Anbieter mit entsprechenden Produkt-Kombis, von denen für den Herbst jede Menge zu erwarten sind. Dynamisch ist auch bei den KMUs die Mobilitäts-Entwicklung: Über 50% setzen Notebooks ein. Schon jedes fünfte Unternehmen (21%) stattet seine Mitarbeiter mit PDAs aus - diese Zahl hat sich gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt.

E-Verwaltung Grün-Weiß

50 ausgewählte Verwaltungsverfahren sollen in der Steiermark zukünftig über den elektronischen Behördengang verfügbar sein. Monitor-Autorin Alexandra Riegler sprach darüber (ab S. 40) mit Herbert Pacnik, Projektleiter in der Stabsstelle E-Government der Steiermärkischen Landesregierung.

Drei Jahre gibt man sich Zeit, danach soll die Steiermark rundum fit für die Verwaltungszukunft sein. Die Kosten, um 50 selektierte und nach Bürgernutzen beurteilte Behördenverfahren tauglich fürs E-Government zu machen, werden mit rund 2 Mio. Euro beziffert. Im Gegenzug locken jedoch beachtliche Einsparungspotenziale: Um 1-2 Mio. Euro pro Jahr sollen alleine die Online-Vorgänge rund um Führerschein, Gewerbewesen, Reisepass, Sozialhilfen, Verwaltungsstrafen bis hin zur Wohnbauförderung das Budget des Landes entlasten.

Trend zur Aufstellungsarbeit

MONITOR-Autor Reinhold Fleischhacker hat in seinem soeben erschienen Buch „Die Sprache des Raumes" versucht, das Funktionieren der Aufstellungsarbeit auch für Unternehmen zu erklären und ist dabei auf viel Fragen gestoßen. Bei grobem Hinschauen geschehen bei einer Aufstellung tatsächlich sonderbare Dinge: Da stellt ein Klient wildfremde Personen (Repräsentanten genannt) in irgendeinen Raum, hört sich an, was die derart „Aufgestellten" so von sich geben - und geht nach etwa einer Stunde mit neuen Erkenntnissen nach Hause.

Dabei machen diese wildfremden Personen (auch „Stellvertreter" genannt) nichts anderes, als zu fühlen, wie sich ihre Position in der Konstellation und im Raum anfühlt. Fühlen sie sich unwohl (das kann bis zu Schwindelgefühlen und Magenschmerzen reichen), so verändern sie ihre Position in der Konstellation - so lange, bis sich alle Stellvertreter wohl fühlen. Das ist dann die „Lösungskonstellation". Lesen Sie mehr über diesen neuen Ansatz zur Problemlösung in unserem „Job Training" ab S. 59.

Einen erfolgreichen Herbst mit MONITOR wünscht Ihnen Ihr

Inhalt | September 2006

Wirtschaft

ACP: Umsatz um 11% gesteigert ... 8
Beteiligungskapital: Erfolg verpflichtet ... 10

Lösungen

Büroausstatter setzt auf modernes Arbeitszeitmanagement ... 14
100Mbit-Ethernet-Switches für Weltraumstation ... 6

Thema | Telekom & Internet für KMU

Expertendiskussion: „Extreme Dynamik, vor allem auch im Mobilfunkbereich“ ... 17
Kostensparen durch IP-Telefonie: Wie geht das? ... 24
Unified Messaging Mobil ... 25
Handy als „Schweizer Taschenmesser“ der Kommunikation ... 27
Chat-Fenster werden erwachsen ... 30
Verfügbarkeit der IT, leicht gelöst ... 31
Webmarketing für KMUs ... 33
Wer kann den KMU-Markt für sich gewinnen? ... 34

Strategien

20 Jahre ASG - Shopping als Erfolgsstrategie ... 39
E-Verwaltung grün-weiß ... 40
Mehr Power für die Unternehmenssteuerung ... 41
Kleines Netz ganz groß ... 42
MBS: Gut gewachsen ... 44

Netz & Telekom

Drei neue Sonnensysteme in der Servergalaxis ... 45
„An HPs Server-Konzept muss sich die Konkurrenz messen“ ... 46
Rechenzentren im Fokus ... 48
Ist die Cat.6 noch zu retten? ... 50
Multimedia im Eigenheim mit Schrack&Home ... 51
Microsoft baut Security-Suite ... 51
Alles auf Virtuell ... 52
Security-Kolumne: RAMSS ... 54

Job Training

Networking bei der Personal Austria ... 55
In memoriam Hedy-Lamarr: Neuer Frauen-Preis ... 56
Raiffeisen Informatik mit „Investors in People“ ausgezeichnet ... 57
Interview: „Zertifizierungen allein reichen nicht aus“ ... 58
Kommentar: Konstellationen der Erkenntnis ... 59

Hard & Software

HP: In die Zukunft geblickt ... 60
Andreas' Tech Watch ... 61

Moniskop

Bestens betreut ... 63

Aus der Redaktion

Editorial ... 3
Inserentenverzeichnis ... 63
Impressum ... 63

Expertendiskussion: Telekommunikation in Österreich

Neue Mainframes und Server fürs Rechenzentrum von Fujitsu Siemens Computers, HP, Sun

Das adaptive Netzwerk

Und wie flexibel darf Ihr Netzwerk sein?

Eine der besonderen Stärken von ProCurve liegt in unserer Flexibilität. Unsere Adaptive-EDGE-Architektur™ sorgt im gesamten Netzwerk für intelligente Konnektivität. So schaffen wir sichere, mobile und konvergente Netzwerke, die sich jederzeit schnell und kostengünstig an veränderte Anforderungen anpassen lassen. Nehmen Sie dazu noch unsere führende Rolle bei der Definition neuer Industriestandards, die lebenslange ProCurve-Produktgarantie* und 25 Jahre Erfahrung als Innovationsträger und Sie haben gleich vier gute Gründe, ProCurve zu Ihrem bevorzugten Netzwerkpartner zu machen.

Mehr zu ProCurve Networking von HP Lösungen finden Sie unter www.hp.com/at/procurveadap2

ProCurve Networking
HP Innovation

*Die lebenslange Garantie gilt für alle ProCurve-Produkte mit Ausnahme der Routing-Switches der Serien 9300m und 9400sl, der Interconnect-Fabric-Switches der 8100fl-Serie und der Secure-Acces- 700wl-Serie. Für diese Produkte bieten wir Ihnen eine Ein-Jahres-Garantie mit optionaler Verlängerung.

© 2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Foto: Alan Karchmer.

TEL.CON.06 Jahreskongress für die Telekommunikationsbranche

Zum 9. Mal findet heuer vom 25.-27. September 2006 in Wien der IIR-Jahreskongress für die Telekommunikationsbranche statt.

Der tel.con-Kongress bietet 2006 sowohl nationale, als auch internationale Themenschwerpunkte. 40 Topreferenten informieren über deren Erfahrungen im Bereich Wettbewerb, Kooperationen & Akquisitionen, Kundennutzen, Technik u.v.a.

Am ersten Tag wird einleitend das Thema Kooperationen & Akquisitionen für Spannung sorgen. Anschließend findet eine Diskussion mit den CEOs der Mobilfunk- bzw. Telekomunternehmen zu diesem Thema statt. Unter dem Motto „Tragen Akquisitionen, Kooperationen und Partnerschaften wirklich zu höherem Kundennutzen bei?“ diskutieren Dr. Georg Pölzl von T-Mobile, Mag. Michael Fried von ONE, DI Dr. Klaus Stadlbauer von der mobilkom austria, Berthold Thoma von Hutchison 3G, Peter Zehetner von Ericsson Austria und Ralph-Peter Seraphim von Accenture. Das Diskussionsforum liefert nähere Details aus erster Hand zu Strategien, Hintergründen und Motivationen, die zu Kooperationen führen.

Erstmals wird auf der tel.con heuer eine Kundennutzenanalyse live vor Ort präsentiert. Gemeinsam mit der Karmasin Motivforschung wird von IIR eine Gruppendiskussion organisiert. Verschiedene Kundengruppen werden dabei beispielsweise zu deren Produktpräferenzen und Auswahlkriterien beim Kauf eines Mobilfunkgerätes befragt. Die Ergebnisse werden nach dem Kongress ausgewertet und den Teilnehmern zur Verfügung gestellt.

Der 6. tel.con Award wird im feierlichen Rahmen und Medienpräsenz am 26. September 2006 verliehen. Innovative Projekte zum Thema „Digital Lifestyle - business models for next generation media“ werden prämiert und dem Gewinner wird die Awardstatuette überreicht.

Nähere Details und aktuelle Informationen über den Kongress und den Award finden Sie ebenfalls unter www.telcon.at oder Sie kontaktieren die Projektleitung, Mag. (FH) Dagmar Wasilewski, Institute for International Research (IIR), Tel: +43 (1) 891 59-652, E-Mail: dagmar.wasilewski@iir.at

SEMANTICS

Die jährliche internationale Technologiekonferenz SEMANTICS 2006 findet heuer vom 28. bis 30. November im Wissenschafts- und Technologiepark TechGate Vienna statt.

Wissenschaftliche, technologische und industrielle Anwendungen intelligenter semantischer Systeme, ob im Web 2.0, in betrieblichen IT-Landschaften, für neue Geschäftsmodelle oder für den privaten User, sind Themen der dreitägigen internationalen Technologiekonferenz.

Internationale Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft (Nokia, W3C, SAP, IBM, Siemens, Microsoft, British Telecom u. a.) werden den neuesten Stand von Forschung und Entwicklung präsentieren sowie aktuelle Erfahrungswerte aus dem Einsatz semantischer Technologien und ihre Relevanz für den Industriestandort Europa. Auf der Konferenz wird auch der mit insgesamt 6.000 Euro dotierte Heinz-Zemanek-Preis verliehen. Dieser renommierte Wissenschaftspreis wird alle zwei Jahre an österreichische AutorInnen herausragender wissenschaftlicher Arbeiten auf dem Gebiet der Informatik vergeben und steht heuer ganz im Zeichen des Semantic Web 2.0.

Nähere Informationen und die Möglichkeit, sich online zur Teilnahme anzumelden, finden Interessierte auf www.semantics2006.net

Karriere

Thomas Grethe, 47, hat als neuer Geschäftsführer der Konica Minolta Printing Solutions sein Amt angetreten. In dieser Position verantwortet er das gesamte Business für Deutschland und Österreich. Grethe wird seinen Fokus verstärkt auf den Ausbau der Partnerstruktur im IT-Umfeld legen.

Gerhard Koschi, 41, hat die Position des Sales Directors bei Anixter Austria mit Sitz in Schwechat übernommen. In dieser Position verantwortet er das Geschäft in Österreich und den Balkan-Ländern. Zuletzt hat er bei Corning Cable Systems das Business in Österreich und der Schweiz aufgebaut

Benno F. Weißmann, 53, hat die Funktion des Sales Directors von SAP Österreich übernommen. Seit mehr als acht Jahren für SAP Österreich tätig, war er zuletzt Business Unit Manager für den Geschäftsbereich Public Services. Für die neue Aufgabe bringt Benno F. Weißmann mehr als 30 Jahre Erfahrung in der IT-Branche mit.

Ing. **Rudolf Deutinger**, 34, ist neuer Key Account Manager im Bereich Network Security für Westösterreich bei schoeller network control. Er begann seine berufliche Laufbahn bei der Firma Datentechnik und war in den letzten Jahren als Produkt-Manager für IT-Sicherheitsprodukte tätig.

Ernst Unger wurde zum Key Account Manager bei Hitachi Data Systems Österreich bestellt. Unger ist für den Bereich Focus-Accounts verantwortlich, der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in Ostösterreich. Zuletzt war Unger bei Hewlett Packard zwei Jahre im Channelbereich und später für Großkunden im Banken-, Telekommunikations- und Industrie-Sektor tätig.

MOBILE LÖSUNGEN, DIE GENAU ZU **IHNEN** PASSEN.

Befreien Sie sich von allen Kabeln. Genießen Sie die neue Freiheit und Leichtigkeit des MAXDATA PRO 6100 IW Euro-Select mit Intel® Centrino® Duo Mobiltechnologie. Kompromisslos schnelles Arbeiten mit mehreren Programmen gleichzeitig ermöglicht der Doppelkern-Prozessor mit Hilfe eines zwei MByte großen Cache, den die eng miteinander verbundenen Kerne je nach Auslastung nutzen. MAXDATA Notebooks sind exakt auf Ihre Anforderungen zugeschnitten, denn sie werden ganz individuell nach unserem Built-to-Order-Prinzip mit modernsten Komponenten ausgestattet. Setzen Sie in Sachen Mobilität auf IT – Individual Technology von MAXDATA.

MAXDATA NB PRO 6100 IW Euro-Select
Art. Nr. 21 52 61

€ 1.399,–*

MAXDATA
PRO 6100 IW Euro-Select

Das Multimedia-Notebook für Businessanwender

- Intel® Centrino® Duo Mobiltechnologie mit Intel® Core™ Duo Prozessor T2500 (2.00 GHz, 667 MHz FSB, 2 MB L2 Cache), Intel® PRO/Wireless 3945ABG und Intel® 945 PM Express Chipsatz
- Original Microsoft® Windows® XP Professional
- 15.4 Zoll TFT WXGA (1280 x 800)
- 1 GB DDR2 SDRAM
- 80.0 GB Festplatte S-ATA (5.400 U/min)
- NVIDIA® GeForce Go 7400, 128 MB mit bis zu 256 MB Turbo-Cache™ Technologie
- High Definition Audio System
- DVD +/- RW Laufwerk Dual Layer
- internes 56 k Modem/V.92
- LAN 10/100/1000 MBit/s onboard
- Bluetooth
- 4 x USB 2.0, 1 x Express Card Typ 54, 1 x LAN, 1 x Modem, 1 x IEEE 1394 (Fire Wire), 1 x DVI, 1 x Line-Out / SPDIF, 1 x Mic-In, 1 x Kensington Lock Vorbereitung, 1 x Port-Replikator-Anschluss, S-Video-Out, Cardreader
- 355 x 25-35 x 254 mm
- **Gewicht: ca. 2,8 kg (Konfigurationsabhängig)**
- Norton AntiVirus, Nero Express 6.3, Power DVD Player
- 36 Monate Garantie mit 12 Monaten Pick-up & Return-Service in 72 Stunden

Nutzen Sie die Kompetenz unserer Notebook Point Partner für den optimalen Einsatz individueller Technologie von MAXDATA. Den Fachhändler in Ihrer Nähe erfahren Sie unter www.maxdata.at/notebookpoint oder rufen Sie uns an: 01/27789-0.

MAXDATA ist ein international eingetragenes Warenzeichen. Celeron, Celeron Logo, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel SpeedStep, Intel Viiv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Logo, Pentium Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Das Microsoft Logo ist ein eingetragenes Warenzeichen der Microsoft Corporation. Alle übrigen Markennamen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller sein und sollen als solche betrachtet werden.

MAXDATA
INDIVIDUALTECHNOLOGY

* Unverbindliche Preisempfehlung in EUR inkl. MwSt.

CNT mit Tiroler Niederlassung

Das Wiener SAP-Consultingunternehmen CNT expandiert nach Westösterreich.

Das SAP-Consultingunternehmen CNT setzt seine Expansion mit der Gründung einer eigenen Niederlassung in Tirol fort. Mit dem neuen Standort in Innsbruck intensiviert CNT seine Beratungsleistung in Salzburg, Tirol und Vorarlberg.

Gleichzeitig will das Unternehmen seine Mitarbeiterzahl deutlich aufstocken. In weiterer Folge sollen auch die Märkte Süddeutschland und Südtirol von Innsbruck aus betreut werden.

Für die Leitung von CNT West mit dem Standort in Innsbruck konnte Michael Seebacher gewonnen werden. Seebacher leitete in den letzten acht Jahren nationale und internationale Projekte bei der Novartis-Tochter Sandoz und war Leiter des europäischen SAP-Competence Centers.

„Unsere Marktanalysen zeigen, dass mehr als 500 Unternehmen mit Jahresumsätzen von über 20 Mio. Euro im Einzugsgebiet der neuen Niederlassung liegen. Gleichzeitig können nur wenige SAP-Beratungsunternehmen ein regionales Service in Westösterreich anbieten." - **Michael Seebacher**, CNT Innsbruck

Seebacher sieht CNT mit einem Team von derzeit über 50 SAP-Beratern insbesondere für mittelständische Unternehmen als idealen Partner: „Auf Grund unserer Größe können wir rasch, flexibel und vor allem pragmatisch auf die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden reagieren."

ACP: Umsatz um 11% gesteigert

Das Systemhaus ACP steigerte seinen Umsatz 2005 auf 283,4 Mio. Euro, das ist ein Zuwachs von 11 %. Mittelfristig plant ACP einen Börsengang.

Zur Zeit verfolgen wir eine doppelte Strategie", erläutert Stefan Csizy, Geschäftsführer der ACP-Gruppe. „Wir bauen unser Portfolio an IT-Dienstleistungen und Software-Lösungen aus und entwickeln spezielle Angebote für den Mittelstand. Zugleich planen wir weitere Akquisitionen in Deutschland und in der Schweiz."

Kandidaten für Zukäufe sind solide Systemhäuser, die zur ACP-Gruppe passen würden und sich in lokale Geschäftsstellen umwandeln lassen. Bisher ist ACP mit vier Standorten in Deutschland präsent. Als Teil von ACP konnten die neuen Standorte ihren Geschäftsgang stark erhöhen, der Deutschland-Umsatz stieg im Jahr 2005 auf mehr als das Doppelte.

Neben Services, Software-Lösungen und IT-Finanzierung bleibt der Hardware-Handel nach wie vor das stabile Rückgrat der ACP. So verkaufte ACP im Jahr 2005 mehr als 112.000 PCs und Notebooks, 81.000

„Wir konnten in jedem Jahr seit unserer Gründung 1993 ein kräftiges Umsatzplus erwirtschaften." - **Stefan Csizy**, Geschäftsführer der ACP-Gruppe

Monitore, 17.000 Drucker und fast 10.000 Server. Damit erreichte ACP in Österreich 2005 einen Marktanteil von rund einem Viertel bei Servern und rund einem Fünftel bei PCs und Notebooks im Business-Bereich.

Im Jänner 2006 stieg die Züricher Beteiligungsgesellschaft Capvis mit 60% bei ACP ein. Die restlichen 40% bleiben im Besitz der Firmengründer und leitenden Mitarbeiter, so wie bisher.

Der Finanzpartner wird eine noch schnellere Expansion durch größere Firmenzukäufe ermöglichen und den Gang an die Börse vorbereiten.

Karriere

Gerhard Zeiner, 43, hat den neuen Bereich Marketing & Customer Operations bei SAP Österreich übernommen. Er war bei SAP zuletzt als Director Sales Support tätig. In seiner neuen Funktion ist Zeiner für die Teams Marketing, Sales Operations und Bid Management verantwortlich. Sein Ziel: verstärkter Fokus auf das KMU-Segment.

Dr. **Robert Hackl**, 36, wurde bei Tele2UTA zum Leiter des Bereichs Marketing & Sales bestellt. Zuletzt war er bei McKinsey & Company tätig und leitete im In- und Ausland zahlreiche Beratungsprojekte im Telekombereich. Er folgt in dieser Position Mag. Franz Rois nach, der eine neue internationale Herausforderung angenommen hat.

Kurt Dornheim, 59, ist der neue Generalsekretär des Verbandes Österreichischer Softwareindustrie (VÖSI). Dornheim kann auf mehr als 20 Jahren Erfahrung bei namhaften, internationalen Unternehmen - wie z. B. Digital Equipment (DEC) und IXOS/OpenText - verweisen und gilt als Experte für die heimische IT- und Software-Szene.

Mag. **Gerald Oberlik**, 47, hat die Leitung der Unternehmenskommunikation bei Siemens Österreich übernommen. In seiner neuen Position ist er für die gesamte Unternehmenskommunikation von Siemens Österreich sowie für acht von Österreich verantwortete Länder in Zentral- und Osteuropa zuständig.

Jürgen Kraupa, 35, ist neuer Vertriebsleiter bei der SEC Consult Unternehmensberatung GmbH. Er wird sich dem weiteren Ausbau des österreichischen Marktes und der Internationalisierung nach Zentraleuropa widmen. Kraupa war zuletzt bei Capgemini Consulting AG als Sales Executive für Kunden in Österreich.

Werden Sie Herr Ihrer Security-Event-Daten!

Check Point Eventia Analyzer macht alles einfacher!

Mit Check Point Eventia Analyzer™ lassen sich die enormen Datenmengen leichter und besser beherrschen, die von Ihren Firewalls, Routern und Switches, Intrusion Detection-Systemen, Betriebssystemen, Anwendungsprogrammen und Web-Servern generiert werden. Eventia Analyzer bietet nicht nur eine zentrale Echtzeit-Ereigniskorrelation von Protokolldaten von Check Point Perimeter-, Intern-, und Web-Sicherheits-Gateways, sondern auch die Ereigniskorrelation von Drittanbieter-Geräten.

Durch die Automatisierung der Aggregation und Korrelation von unverarbeiteten Protokolldaten zu einer umfassenden, vereinheitlichten Sicht minimiert Eventia Analyzer die zu analysierenden Daten. Eventia isoliert und priorisiert die wirklichen Sicherheitsbedrohungen. Dabei werden sogar Hinweise auf ungewöhnliche Ereignisse, Angriffe, Viren und Würmer gesammelt, die durch scheinbar normale Aktivitäten verdeckt wurden. Statt buchstäblich Millionen von Zeilen von Log-Daten durcharbeiten zu müssen, können Sie sich also auf den Einsatz von Ressourcen gegen diejenigen Bedrohungen konzentrieren, die das größte Risiko für Ihr Unternehmen darstellen.

Weitere Informationen darüber, wie Eventia Analyzer das Security-Event-Management einfach hält, erhalten Sie von Bacher Systems unter beratung-security@bacher.at

Bacher Systems
www.bacher.at
SICHERE IT-INFRASTRUKTUR

Check Point™
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.
We Secure the Internet.

www.checkpoint.de

Beteiligungskapital: Erfolg verpflichtet

Der österreichische Beteiligungsmarkt kann auf ein gutes Jahr 2005 zurückblicken. Es wurde mehr Geld in mehr Unternehmen gesteckt. Für weitere Investitionen sind die Fonds gut gefüllt, denn die österreichischen Private-Equity-Geber konnten mit 217 Mio. Euro das Fundraising im Vergleich zu 2004 um 78% steigern. Nun gilt es, geeignete Rahmenbedingungen für weiteres Wachstum zu schaffen.

Christian Henner-Fehr

Fangen wir mit den Zahlen an. Sie sind erfreulich und zeigen, dass Private Equity in Österreich weiter wächst. So wurden im letzten Jahr 143 Mio. Euro in 172 Unternehmen investiert. Dem High-Tech-Segment der österreichischen Wirtschaft sind dabei fast 52% oder 74 Mio. Euro der Gesamtinvestitionen zuzurechnen. Besonders gut schneiden die Informations- und Kommunikationstechnologien mit einem Anteil von rund 38% ab.

Noch wesentlich rasanter als die Investitionen hat sich 2005 die Mittelbeschaffung für zukünftige Beteiligungen entwickelt. Konnten die österreichischen Private-Equity-Geber 2004 nur rund 122 Mio. an frischem Kapital für ihre Beteiligungsfonds einwerben, waren es 2005 immerhin fast 217 Mio., was einem ZPlus von etwa 78% entspricht.

Ein stolzer Zuwachs, allerdings sind die Zahlen für den europäischen Markt noch imposanter, denn dort konnten die 27,5 Mrd. Euro von 2004 um mehr als das 2,5-fache auf 71,8 Mrd. Euro gesteigert werden. Rosige Aussichten also für den europäischen beziehungsweise österreichischen Beteiligungsmarkt? Gerhard Fiala bejaht diese Frage. Der Gründer der unabhängigen Venture Capital Gesellschaft PONTIS Venture Partners (www.pontisventure.at) weist aber darauf hin, dass das hohe Fundraising-Aufkommen auch mit dem Auflegen neuer Fonds zu tun hat. „Das Geld muss für zehn Jahre reichen", tritt er auf die Euphoriebremse.

Die hohen Summen, die in den Private-Equity-Markt fließen, sind aber nicht nur eine Auszeichnung für die Arbeit der Vergangenheit, sie bedeuten zugleich eine gewaltige Herausforderung für die Zukunft. Die Investoren erwarten sich hohe Renditen, nur deshalb sind sie bereit, ihr Geld in den Private-Equity-Bereich fließen zu lassen. Aber mit den höheren Summen steigt auch der Druck auf die Manager der Beteiligungsfonds. Die Fondstöpfe sind gut gefüllt, jetzt geht es darum, Investments zu finden. Keine leichte Aufgabe, denn nicht jedes Unternehmen komme dafür in Frage, so Fiala. „Venture Capital ist primär etwas für wachstumsorientierte und international ausgerichtete Unternehmen", nennt der Mitbegründer und frühere Vorstandsvorsitzende der AVCO (www.avco.at), der Dachorganisation der österreichischen Beteiligungskapitalindustrie, die wichtigsten Kriterien.

Die Eigenkapitalstruktur muss gestärkt werden

Volkswirtschaftlich gesehen ist das eine Entwicklung, die einem Land wie Österreich nur nutzen kann. In Zeiten von Basel II wird es für die Unternehmen immer schwerer, an Kredite und damit an Fremdkapital zu kommen. Nicht ohne Grund spricht Fiala in diesem Zusammenhang von einem Kulturwandel, der hier nötig ist. Jahrzehntelang war es üblich, dass die Firmen mit der Hilfe von Bankkrediten gewachsen sind. „Heute müssen wir aber die Eigenkapitalstruktur stärken", erklärt er den grundsätzlichen Wandel. Vor allem Unternehmen, die sich in der Gründungs- oder Start-up-Phase befinden, verfügen nicht über die notwendigen Sicherheiten, um an Fremdkapital zu gelangen. Gerade sie sind aber für die österreichische Wirtschaft so wichtig, wie der Vortrag von Michael Peneder vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (www.wifo.at) auf der diesjährigen AVCO-Tagung gezeigt hat. Peneder präsentierte erste Zwischenergebnisse einer Studie, die die Wirkung von Private Equity (PE) und Venture Capital (VC) auf Innovation und Wachstum von Unternehmen untersucht. Die empirischen Daten zeigen, dass VC finanzierte Unternehmen nicht nur ein höheres Umsatzwachstum aufweisen als Unternehmen ohne Eigenkapitalbeteiligung, sondern darüber hinaus der Umsatzanteil von Produktinnovationen auch höher ausfällt. Auf die Innovationskraft dieser Unternehmen ist die österreichische Wirtschaft angewiesen, will sie den Strukturwandel erfolgreich gestalten. Sie sind es, die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in marktwirtschaftliche Erfolge umsetzen. Und die Zahl der Erfolgsstories steigt. Diese Erfolge brauchen aber auch die Beteiligungsunternehmen. Und Erfolg heißt für sie, dass sie die Beteiligung an dem Unternehmen, in das sie investiert haben, möglichst gewinnbringend verkaufen. Dabei gibt es verschiedene Exitmöglichkeiten. Da ist auf der einen Seite das Biotechunternehmen Intercell (www.intercell.com) zu nennen, das an die Börse gebracht wurde. Eine andere Möglichkeit ist der Verkauf an einen strategischen Partner, wie etwa die Übernahme von Inode (www.inode.at) durch die UPC Austria (www.upc.at).

ARP DATACON®

DAS NEUSTE RUND UM IHRE EDV

Himmlische Angebote unter www.arp.com oder unter Tel. 02236 683 100

LOGITECH Bluetooth-Headset

- Kabelloser Freisprechkomfort
- Wiegt nur 14 Gramm
- Ohrbügel passt komfortabel und sicher an beide Ohren
- Modell: Mobile Express

Nr. 405054-YA16

€ 22,– exkl. MwSt.
€ 26,40 inkl. MwSt.

Zur Hölle mit den Preisen!

€ 599,– exkl. MwSt.
€ 718,80 inkl. MwSt.

€ 134,– exkl. MwSt.
€ 160,80 inkl. MwSt.

D-Link Wireless Media-/DVD-Player

- Bilder, Filme oder Musik mit Wireless vom PC auf TV oder Stereoanlage übertragen
- Wireless bis 54 Mbps Datenspeed
- Eingebauter 5-in-1 Card-Reader und Multi-Norm DVD-Player
- Online-Radio-Funktion
- Mehrzeiliges LCD-Display

Nr. 288604-YA16

Fujitsu Siemens – erstklassige Technologie

- Intel HT 651 Prozesor mit 3.4 GHz
- 512 MB RAM, 80 GB Festplatte
- Windows XP Pro, 3 Jahre Garantie

Nr. 405563-YA16

€ 35,– exkl. MwSt.
€ 42,– inkl. MwSt.

ARP Toner Rebuilt

- Für HP LaserJet 1010/1020/1012/1015/ 1022/1022nw/3015/3020/3030/3036
- Schwarz
- Kapazität: 2'000 Seiten
- Kompatibel mit Q2612A

Nr. 277446-YA16

€ 777,– exkl. MwSt.
€ 932,40 inkl. MwSt.

ACER – Der geräuscharme Projektor

- SXGA-Auflösung (1024 x 768)
- 2000 ANSI Lumen, Kontrast 2000:1
- Geräuschentwicklung von nur 31dB
- Modernes Design
- Modell: PD120

Nr. 401927-YA16

€ 889,– exkl. MwSt.
€ 1078,80 inkl. MwSt.

Microsoft Project Professional 2003

- Projektmanagementprogramm für Unternehmen
- Erstellen und verwalten Sie Projekte auf effiziente Weise
- Darstellen von Projektdaten in anderen Anwendungen

Nr. 262229-YA16

Gratis Katalog

Über 25'000 Artikel an Lager.
Mit unserem Gratiskatalog sind Sie immer umfassend informiert.

Angebot gültig bis 13.9.2006 und nur solange Vorrat. Irrtum und Preisänderungen vorbehalten. Es gelten die AGB von ARP DATACON unter www.arp.com

www.arp.com Heute bestellt – Morgen geliefert!

Etwas anders sind die Erfolgsgeschichten von UC4 (www.uc4.com) und von Jajah (www.jajah.com). Die UC4 Software GmbH gehört nun dem international tätigen Private-Equity-Unternehmen Carlyle Group (www.thecarlylegroup.com) und versucht mit der Hilfe des neuen Eigentümers verstärkt in internationale Märkte vorzudringen. Diese Transaktion ist auch ein Erfolg für Gerhard Fiala, war es doch mit PONTIS Venture Partners sein Unternehmen, das den Deal gemeinsam mit allen weiteren Gesellschaftern eingefädelt und erfolgreich über die Bühne gebracht hat. Die Entwicklung von UC4 betrachtet er als typisch für ein wachstumsorientiertes Unternehmen, das auf Venture Capital setzt. Vor allem der erste Geldgeber werde im regionalen Umfeld gesucht, erzählt Fiala, „denn die geografische Nähe wichtig, um sich kurzfristig abstimmen zu können." Mit dem Verkauf an den international tätigen Investor beginnt für UC4 nun der nächste Wachstumsschritt.

Aber auch die internationale Syndizierung wird immer mehr zunehmen, ist sich Fiala sicher. „Möchte man in fremde Märkte gelangen, sucht man Co-Investoren aus der jeweiligen Region." Gleich ins kalte Wasser gesprungen und nach Ansicht von Fiala eher untypisch für Österreich vorgegangen ist der VoIP-Anbieter Jajah. Das Unternehmen steht in Konkurrenz zu Skype und hat sich sofort international ausgerichtet. Mit den amerikanischen IT-Investoren Sequoia Capital (www.sequoiacapital.com) und Globespan Capital Partners (www.globespancapital.com) konnten zwei bekannte Partner ins Boot geholt werden, die Unterstützung leisten sollen bei der Eroberung der Märkte in Asien und den USA.

Viel Aufklärungsarbeit ist nötig

Für Fiala, sein Team und auch alle anderen Pe- und VC-Gesellschaften besteht die Herausforderung darin, diese zukünftigen Highflyer zu finden. Denn es ist nicht so, dass nur potenzielle Unternehmensgründer sich auf die Suche nach einem Investor machen, ganz im Gegenteil. „Bei den meisten Deals geht die Aktivität von uns aus", stellt Fiala klar. Wie aber kommt man zusammen? Ein Problem: „Viele kennen die Finanzierungsinstrumente nicht", so Fiala. Aufgabe ist es also, das Thema Risikokapital an den Universitäten und in Unternehmenskreisen zu verankern und zu informieren. „Wir müssen aber darüber hinaus auch Überzeugungsarbeit leisten, sowohl sachlich als auch emotional", ist sich Fiala sicher. Viele Unternehmer haben ein Problem damit, ihr „Baby" mit jemandem zu teilen und nicht mehr die alleinige Verfügungsgewalt darüber zu haben. Viel Aufklärungsarbeit ist hier also noch nötig. Aber auch der Staat muss seine Aufgaben erledigen. So hat die AVCO wiederholt darauf hingewiesen, dass bei den rechtlichen Rahmenbedingungen Handlungsbedarf besteht. Die Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft, in Österreich die übliche Rechtskonstruktion für Private-Equity-Fonds läuft nämlich Ende 2006 aus. Alternative Rechtsstrukturen sind derzeit noch nicht verfügbar. Auch die EU drängt, denn die Experten in Brüssel sind der Ansicht, dass die derzeitige Regelung nicht mit dem EU-Beihilferecht in Einklang steht.

„Venture Capital ist primär etwas für wachstumsorientierte und international ausgerichtete Unternehmen" - **Gerhard Fiala**, PONTIS Venture Partners

Trotz guter Zahlen gibt es also jede Menge Hausaufgaben. Und es liegt an den verschiedenen Playern in diesem Bereich, sie zu erledigen. „So erreichen wir eine Multi-Win-Situation, von der alle profitieren können", wünscht sich Fiala für die Zukunft. Und hofft nach dem Erfolg mit UC4 natürlich auch auf den nächsten erfolgreichen Exit. ❑

Neuer Geschäftsführer Österreich bei S&T

Georg Komornyik übernimmt Mitte September die Funktion des Region Managers DACH und Geschäftsführers Österreich beim Osteuropa Spezialisten S&T.

Komornyik, 39, bringt langjährige Management-Erfahrungen sowohl als CIO von österreichischen Industrieunternehmen als auch als Manager für IT-Outsourcing bei T-Systems ein. Zuletzt war er als Geschäftsführer der IDS Scheer Österreich intensiv im SAP-Bereich tätig und für die Integration von Plaut Österreich in die IDS verantwortlich.

„Mit Georg Komornyik übernimmt ein erfahrener und dynamischer IT-Manager die Aufgabe, unsere Westeuropa-Strategie weiter zu entwickeln und in Österreich, der Schweiz und in Deutschland das bestehende S&T Geschäft auszubauen. Unsere Nearshoring Aktivitäten in Rumänien werden da sicher auch eine wichtige Rolle spielen", so Christian Rosner, CEO der S&T AG.

Im Zuge der Neuformierung der DACH-Region wird Christian Weiland, Manager der Central Region, zusätzliche regionale Verantwortungen übernehmen und so die S&T-Wachstumsstrategie im Kerngeschäft Osteuropa weiter ausbauen.

„Es freut mich, die erfolgreiche S&T Strategie mit klarem Fokus auf IT-Dienstleistungen und Business Solutions aus Österreich heraus für die ganze DACH Region zu gestalten." - **Georg Komornyik**, neuer Region Managers DACH und Geschäftsführers Österreich bei S&T

Unser langjähriger Anzeigenleiter Mag. Engelbert Haidinger hat eine neue Herausforderung im Medienbereich angenommen.

Wir bedanken uns bei ihm für seinen großen Einsatz für den MONITOR und wünschen ihm viel Erfolg bei der neuen Aufgabe.

Alexander Havlik, neuer Anzeigenleiter beim MONITOR

Als seinen Nachfolger dürfen wir Ihnen Alexander Havlik vorstellen, der ebenfalls über langjährige Erfahrung beim MONITOR verfügt.

Als profunder Kenner der IT-Szene wird er Sie mit seinem Team in allen Fragen der Werbung gerne und kompetent betreuen!

SYSTEMS 2006: ITK-Messe für den Mittelstand

In der letzten Oktoberwoche ist es wieder soweit: Vom 23. bis 27. Oktober 2006 öffnet die SYSTEMS 2006 auf der Neuen Messe München ihre Pforten. Die führende Business-to-Business-Messe für IT, Media und Communications ist auch dieses Jahr wieder ein Pflichttermin für alle, die die Geschäftsprozesse in ihrem Unternehmen mit ITK-Lösungen effizient unterstützen wollen.

Bewährtes und Neues erwartet die Fachbesucher auf der SYSTEMS 2006, die dieses Jahr zum 25. Mal stattfindet. Bewährt und weiter fortgeschrieben wird das Profil: Als „Arbeitszimmer der Branche" zeigt die SYSTEMS das aktuelle Angebot und die Neuheiten rund um die Informationstechnologie und Kommunikation. Im Mittelpunkt stehen ITK-Lösungen für den Einsatz in Unternehmen und ein Informationsprogramm, das technischen und kaufmännischen Entscheidern sowie Geschäftsführern hilft, das Angebot zu sondieren und den Nutzen für das eigene Unternehmen zu ermitteln. Der Besuch lohnt sich vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen, denen ein eigenes Mittelstandsprogramm geboten wird.

Neu ist, dass die SYSTEMS dieses Jahr die Hallen A1 bis A6 belegt und die Messeeingänge in West und Ost für Besucher geöffnet sind. In den Hallen A1 bis A3 ist der Ausstellungsbereich „Software, Systems & Integration" beheimatet, die gesamte Halle A4 ist für IT-Sicherheitslösungen reserviert, die Halle A5 zeigt Communications- & Networking-Lösungen und in der Halle A6 ist der Themenbereich „Digital Office & Media" abgebildet. Mit den sechs Hallen und damit 66.000 Quadratmetern ist die SYSTEMS 2006 groß genug, um einen Überblick über das komplette Angebot des ITK-Marktes zu vermitteln und kompakt genug, um sich in kürzester Zeit über die relevanten Trends zu informieren.

Know-how-Transfer pur für Insider und Anwender

Eine der Stärken der SYSTEMS ist ihr Informationsprogramm. Neu sind dieses Jahr fokussierte Foren, die auf drei Bühnen jeden Fachbesucher zu einem kostenlosen Besuch einladen. Die Foren und ihre Themen im Überblick:

- **„SYSTEMS Forum Mittelstand" (Halle A3)**
  Das Programm dieses Forums ist speziell für Nicht-ITK-Experten konzipiert und beleuchtet den ITK-Markt von der betriebswirtschaftlichen Seite. Unter dem Motto „Von Unternehmer für Unternehmer" stellen Geschäftsführer ihre Erfahrungen bei der Realisierung von ITK-Projekten und Best-Practice-Beispiele vor.
- **„SYSTEMS Forum Communications" (Halle A5)**
  Satellitengestützte Kommunikationsanwendungen, internetbasiertes Telefonieren (VoIP), RFID, die Kommunikationsnetze der Zukunft (NGN - Next Generation Networks) und Konzepte für mobile Arbeiten stehen bei diesem Forum auf dem Vortragsprogramm.
- **„SYSTEMS Forum Innovations" (Halle A6)**
  ITK-Innovationen, Trends aus Forschung und Entwicklung - hier geht es um Zukunft, um Themen, die morgen zur Praxis werden. Dieses Forum wird in Kooperation mit dem deutschen ITK-Branchenverband BITKOM durchgeführt. Daneben laden auch dieses Jahr wieder zwei Foren in der IT-Security-Area sowie das Forum des Software-Marktplatzes für den Mittelstand, das ERP/CRM-Forum, mit einem attraktiven Programm zum Besuch.

Das Kongress- und Konferenzprogramm der SYSTEMS 2006 wendet sich an die Experten und Profis in Sachen ITK. Auch 2006 findet wieder der Mobilfunkgipfel „Communication World" mit dem Mobile Summit und der Preisverleihung des „Galileo Masters 2006" statt. Neu unter dem Dach der „Communication World" ist der NGN Summit. Diese international ausgerichtete Konferenz beschäftigt sich mit der Zukunft der Kommunikationsinfrastrukturen. Fortgeführt werden die KnowTech-Konferenz des BITKOM rund um das Thema Wissensmanagement sowie die Fachtagung des Münchner Kreises, die sich dieses Jahr mit dem Thema „Web 2.0 - Neuer Trend oder Hype?" beschäftigt.

Die Trends 2006

Die Trends der SYSTEMS 2006 sind weitgefächert und reichen von E-Learning in der betrieblichen Weiterbildung über aktuelle Produktionssteuerungskonzepte, die auch in Hochlohnländern Produktionsstandorte sichern bis zum Dauerbrenner IT-Sicherheit. Es wird der Frage nachgegangen, welchen Nutzen flexible Software-Architekturen (SOA) versprechen und wie Software-Integration eine durchgängige Verarbeitung von Daten und Informationen vom ERP-System über CRM bis zur Archivierung sicherstellen kann. Zu vielen dieser Themen wird es auf der SYSTEMS 2006 auch wieder geführte Rundgänge geben. Neu sind auch attraktive Angebot an Busreisen für Besucher aus Österreich. ❑

SYSTEMS 2006 - IT, Media & Communications

23. - 27. Oktober 2006
Ort: Neue Messe München
Öffnungszeiten: Montag bis Freitag 9.00 Uhr bis 18.00 Uhr
1-Tages-Ticket 35,- Euro (inklusive SYSTEMS-Messekatalog)
Bei Online-Buchung unter www.systems.de/tickets 20% Rabatt
Weitere Informationen: Telefon: +49 (0) 89 / 949 - 11508
E-Mail: info@systems.de

PROMOTION

Büroausstatter setzt auf modernes Arbeitszeitmanagement

Just-in-time - so lautet die Devise des Büroausstatters Bene. Fünf Wochen Lieferzeit verspricht das Unternehmen und verzichtet dabei vollständig auf Fertigwarenlager. Da sind Präzision in der Logistik und Flexibilität bei den Arbeitszeiten gefragt. Mit der ATOSS Staff Efficiency Suite gelingt es, hohe Termintreue und wirtschaftliche Produktion zu vereinbaren.

Bene produziert ohne Fertigwarenlager

Die europäische Unternehmensgruppe Bene ist mit 32 Standorten rund um den Globus vertreten und beschäftigt rund 1.100 Mitarbeiter. Das Stammwerk ist im niederösterreichischen Waidhofen an der Ybbs angesiedelt. Rund 400 gewerbliche Mitarbeiter produzieren hochwertige Büroeinrichtungen, transportieren sie zum Kunden und montieren sie vor Ort.

Dabei ist eine produktionslogistische Meisterleistung erforderlich. Die Möbel werden just-in-time hergestellt, direkt in den Transportcontainer verladen und punktgenau ausgeliefert. Das erfordert hochflexible Arbeitszeiten und Zweischichtbetrieb. Über die vereinbarte Wochenarbeitszeit von 38,5 Stunden hinaus werden 40 Stunden gearbeitet. Das Guthaben wird auf ein Jahreszeitkonto verbucht, auf das im Bedarfsfall schnell und unkompliziert zugegriffen werden kann.

Fakten auf Knopfdruck

Die Bewirtschaftung der komplexen Arbeitszeiten erfordert einen hohen manuellen Aufwand für HR-Abteilung und Zeitverantwortliche. Für die neue Lösung war die Zielsetzung deshalb klar vorgegeben: Die Lohnabrechnung muss auf Knopfdruck funktionieren, aktuelle Daten sollen jederzeit zur Verfügung stehen.

Für die Atoss Staff Efficiency Suite sprachen nicht nur der modulare Aufbau und die leichte Parametrierbarkeit, sondern auch die Tatsache, dass alle Personaldaten - auch aus Fremdsystemen - dort zusammenlaufen und an nachfolgende Systeme übergeben werden können.

Auftragskosten im Griff

Innerhalb von drei Monaten wurde die Software implementiert, zuerst am Hauptstandort, dann in den acht Niederlassungen in Österreich. Alle Schichtzyklen und Arbeitszeitmodelle wurden problemlos abgebildet. Heute kann Bene alle Anpassungen im System selbst vornehmen. Bisher sind rund 400 Arbeiter im System registriert. Die Mitarbeiter in der Produktion geben ihre An- und Abwesenheitszeiten und ihre Urlaube in ein BDE-System ein und kontieren sie entsprechend. Die Monteure erfassen ihre Arbeitszeiten mit Hilfe eines Barcode-Lesestifts. Diese Daten werden über eine einheitliche Schnittstelle an die Atoss-Lösung übergeben und auf die verschiedenen Kostenstellen und Aufträge gebucht. Sie stehen bei Bedarf auch der Kostenrechnung und dem Controlling zur Verfügung. Die Freigabe der Daten und die Weiterleitung an das Lohn- und Gehaltssystem LGV+ erfolgt durch die Zeitverantwort-

Das Projekt

Zielsetzung: Lohnabrechnung per Knopfdruck, eine Plattform für alle Daten, Kostenstellenmanagement, Online-Verfügbarkeit von Personaldaten, Strategie der flexiblen Produktion unterstützen
Systemlandschaft: IBM - Server AS/400, Windows Clients
Mitarbeiter im System: aktuell 400, geplant ca. 1.100
Arbeitszeitgestaltung: Ein- und Zweischichtbetrieb, flexible Arbeitszeiten in Produktion und Logistik, Jahresarbeitszeitkonten
Ergebnisse: einfache Bewirtschaftung flexibler Arbeitszeiten, Entlastung der Zeitverantwortlichen, weniger Administration, aktuelle Kontierungsübersichten, auftragsbezogene Auswertungen

Provider gibt es viele.
Solche Leistungen auch?

Jetzt auch inkl. Homepage und CMS-System!

Für Einsteiger als auch Profis bietet HostProfis ISP maßgeschneiderte Angebote. Breitets ab 4.90 EUR / mtl.* startet der günstige Beginn großer Webleidenschaft.

JETZT Produkte verbessert! 15.000 Kunden können nicht irren!

StartUp
- 1 eigene Domain
- 250 MB Webspace
- 25 E-Mails (POP3)
- PHP, FP, Statistik
- Webmail, Skripte
- inkl. Homepage [CMS]

€ 4,90 mtl exkl. USt.

BASIC
- 1 eigene Domain
- 500 MB Webspace
- 50 E-Mails (POP3)
- **01 MySQL DB**
- PHP, FP, Statistik
- Webmail, Skripte
- inkl. Homepage [CMS]

€ 9,90 mtl exkl. USt.

Jetzt bei allen Webhosting-Produkten inklusive!
Schützt vor
Viren und Spam
Jetzt mit RBL

HOSTPROFIS®
Österreich • Schweiz • Deutschland

Webhosting - www.hostprofis.at/webhosting
E-Mail: support@hostprofis.com
SUPPORT-Hotline: +43 4242 / 222 35

GLEICH ONLINE BESTELLEN UNTER www.hostprofis.at

Professional Internet Service Providing

lichen bzw. Coaches auf Knopfdruck. Da die Datenerfassung stark optimiert wurde, beträgt der Aufwand für die Kontrolle durch die Zeitverantwortlichen nur noch zehn Minuten täglich. Nicht zuletzt auf Grund der vollautomatischen Reisekostenabrechnung, die bei Bene grenzüberschreitend funktioniert, hat sich der Zeitaufwand für die Lohnabrechnung um die Hälfte reduziert.

Mehr Bewusstsein für Arbeitszeit

Bene sieht die neue Lösung nicht nur als Tool zur effizienteren Administration der flexiblen Arbeitszeiten, sondern auch als Führungsinstrument. Die Zeitverantwortlichen haben jetzt die Möglichkeit, während des laufenden Monats Kontierungsübersichten und auftragsbezogene Auswertungen zu analysieren.

Auf diese Weise entwickeln sie mehr Bewusstsein für Arbeitszeiten und mehr Verantwortung für die Produktivität ihres Teams. Trends lassen sich frühzeitig erkennen, Erfahrungen für die Zukunft nutzen.

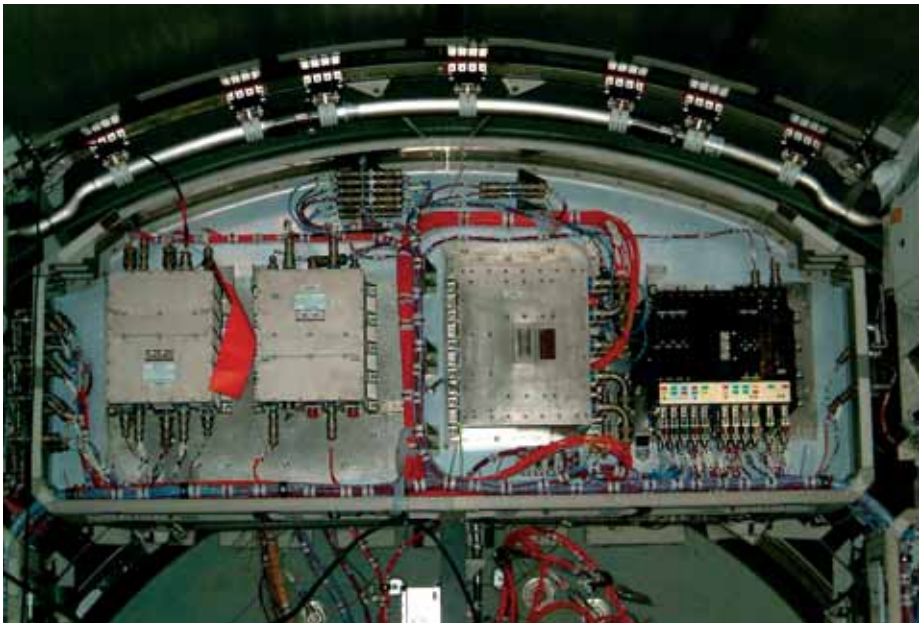
Dazu Prokurist Felix Teuretzbacher, kaufmännischer Leiter bei Bene: „Wir setzen auf Erfolg durch Qualifikation, Motivation und Verantwortung jedes einzelnen Mitarbeiters. Diese Unternehmensstrategie wird von unserer Software ideal unterstützt. Denn Arbeitszeitmanagement und Transparenz bei der Lohnabrechnung fördern den verantwortlichen Umgang mit Ressourcen und steigern gleichzeitig die Mitarbeiterzufriedenheit."

Modernes Arbeitszeitmanagement mit der Atoss Staff Efficiency Suite

www.atoss.com

100-Mbit-Ethernet-Switches für Weltraumstation

HP ProCurve 2524 Switches werden die ersten kommerziellen 100 Mbit/s-Ethernet-Switches sein, die im Weltraum zum Einsatz kommen.



ProCurve Switch 2524, montiert im Columbus Forschungsmodul

Die europäische Weltraumorganisation EADS Space Transportation (ST) wählte die Netzwerkgeräte für einen Einsatz im Forschungslabor Columbus, das im Jahr 2007 an die Internationale Weltraumstation ISS andocken soll.

EADS mit Sitz in Bremen, Deutschland, ist verantwortlich für die Planung, Entwicklung und Herstellung des Columbus-Forschungsmoduls. Es wird wissenschaftlichen Organisationen und Unternehmen ermöglichen, auf der ISS Forschung zu betreiben und Versuche durchzuführen. An Bord der Columbus sorgen ein Datenmanagementsystem und ein lokales Netzwerk (LAN) für die interne Vernetzung des Forschungsmoduls und ermöglichen den unterbrechungsfreien Datenaustausch zwischen der Raumstation und ihren Kommunikationssystemen.

Drei Computer verwalten die IT-Aufgaben an Bord der Columbus und führen Tätigkeiten wie Datenakquisition, Datenübertragung an die Bodenstation sowie die Einleitung von planmäßigen IT-Aktivitäten aus. Die Computer sind derzeit über 10 Mbit/s-Ethernet-Switches im Halbduplex-Modus vernetzt. Mit den ProCurve-Switches können die Nutzlastsysteme nun bei einer Übertragungsrate von 10 Mbit/s oder 100 Mbit/s (Vollduplex-Modus) vernetzt werden. Im Zentrum dieses Netzwerks befinden sich zwei von EADS entwickelte, redundant vernetzte Columbus-LAN-Switches (CLSW).

Ein harter Auswahlprozess

Um auf dem Weltraumforschungslabor bis 2007 optimale Forschungsbedingungen und maximale Rechenleistung für die Arbeit der Wissenschaftler in der Schwerelosigkeit zu ermöglichen, war EADS ST auf der Suche nach einem leistungsfähigen, zuverlässigen und äußerst robusten Managed-Ethernet-Netzwerk. Die Mindestanforderung war eine Lebensdauer von zehn Jahren Haltbarkeit.

An der Proton Irradiation Facility in Villigen, Schweiz, wurden deshalb umfangreiche Tests durchgeführt, bei denen Switches verschiedener Hersteller in einem Teilchenbeschleuniger unter weltraumähnlichen Bedingungen Strahlungen ausgesetzt wurden. Der ProCurve Switch 2524 war der einzige Switch, der die Anforderungen der Weltraumstation im Hinblick auf Leistung, Robustheit, Zuverlässigkeit sowie mechanische und Strahlungsbeständigkeit erfüllte - und das, obwohl es sich beim getesteten Modell um ein ganz normales Standardprodukt handelte.

Rolf Schmidhuber, Columbus-Teamleiter für Datenmanagement und Systemtechnologie bei EADS ST, erläutert, inwiefern sich die Komponenten des ProCurve Switch 2524 im Auswahlprozess als entscheidende Faktoren darstellten: „In diesem Gerät verwaltet ein zentraler Switch-Aufbau einen Großteil der Aufgaben, während diese bei Switches anderer Hersteller oftmals auf mehrere Chips verteilt sind. Die Verwendung von wesentlich weniger Chips auf der Platine hat sich als bedeutend vorteilhafter erwiesen, da die mechanische und die Strahlungsanfälligkeit sinkt, je weniger Komponenten vorhanden sind. Dies war ein entscheidender Grund, warum sich ProCurve gegen die Konkurrenz durchsetzen konnte." Ebnfalls ausschlaggebend für EADS waren die umfangreichen Verwaltungs- und Konfigurationsmöglichkeiten von ProCurve 2524. Nach der Entscheidung hat das EADS-Team den ProCurve Switch 2524 für die Implementierung weiterentwickelt und optimiert, um die Leistungsfähigkeit beim Einsatz im Weltraum sicherzustellen. Die Weiterentwicklung und Optimierung dieser Implementierung wurde vom EADS-Team übernommen, das für die Columbus-Systemtechnologie für Datenverarbeitung an Bord verantwortlich ist.

Die Zielgerade

Nach fast drei Jahren Entwicklungszeit hat das EADS-Team mit Unterstützung von ProCurve Networking die Installation im April 2005 abgeschlossen. Die Switches wurden abschließend konfiguriert, sodass sie vor der Installation an Bord des Columbus-Moduls Eignungsprüfungen unterzogen werden konnten.

Im Dezember 2005 wurde letzte Hand an die Implementierung des ProCurve Netzwerks angelegt. Angesichts der Tatsache, dass die Columbus in ungefähr 400 Kilometer Höhe über der Erde im Einsatz sein wird, hat EADS freundlicherweise auf den üblichen „24-Stunden-Vor-Ort-Austauschservice" von ProCurve verzichtet.

www.hp.com/at

Wie viele Anbieter verträgt der Markt - was erwartet Businesskunden in Zukunft?

„Extreme Dynamik, vor allem auch im Mobilfunkbereich“

Der Rückblick zeigt es: Die österreichische Telekomlandschaft hat sich in den letzten fünf Jahren gehörig verändert. Die letzten großen Deals: T-Mobile schluckt tele.ring, UPC übernimmt inode, eTel verleibt sich Eunet und yc:networks ein, Tele2 kauft UTA. Wie geht es weiter? Sind weitere Übernahmen zu erwarten? Was wird am Businesskundenmarkt (neu) angeboten, wo liegen die Probleme und wo die Lösungen? MONITOR-Autorin Christine Wahlmüller versammelte Anfang August eine Expertenrunde bei Colt in der Wiener City.

Christine Wahlmüller

„Wir sind gerade dabei uns anzusehen, wie sich die zwei Marken am Markt verhalten.“ - **Markus Acs**, eTel

Was wollen KMU? - Attraktive Preise.“ - **Torsten Schwick** von UTATele2

Breitband ist nach wie vor in aller Munde. Auch bei der vollzählig versammelten MONITOR-Gesprächsrunde - alle zwölf eingeladenen Unternehmen waren durch einen Herrn vertreten - war Breitband-Internet von Anfang an eines der bestimmenden Themen. Eingangs präsentierte Telekom-Experte Karim Taga, Geschäftsführer von Arthur D. Little (ADL), zur Einstimmung einige Fakten aus der aktuellen ADL-Breitband-Studie, die allerdings vor allem den Privatkundenmarkt im Visier hat. Demnach wurde im letzten Jahr bei den Breitband-Anschlüssen ein Plus von 440.000 erzielt. Dies war vor allem durch attraktive DSL- und Mobilfunkangebote möglich. Der österreichische Festnetz-Breitbandbereich erreichte 2005 eine Spitzen-Wachstumsrate von 39%. Eine große Rolle spielte einmal mehr der Preis. Breitband-Einsteigerprodukte waren bereits unter 20 Euro monatlich zu haben. Weiters betonte Taga, sei der österreichische Markt ein Sondermarkt: „In Österreich haben wir die höchste Substitution vom Festnetz zu mobil.“ Nicht von ungefähr kommt es, dass die mobilen Lösungen via UMTS 2005 einen enormen Anstieg verzeichneten und Ende des Jahres nahezu 10% Anteil an der gesamten Breitbandpenetration erreichten.

„Die Entwicklung ist von einer extremen Dynamik, vor allem auch im Mobilfunkbereich, gekennzeichnet“, bekräftigte Stefan Streicher, Leiter Produktmanagement Privatkunden bei der Telekom Austria. Die Unternehmensverdichtung wertete der Telekom-Austria-Vertreter als Problem für die Branche: „Der Nachteil der vielen Fusionen ist eine gewisse Verunsicherung des Verbrauchers. Bei den großen und mittelständischen Unternehmen gibt es eine IT-Abteilung. Privatkunden und Kleinunternehmen hingegen setzen sich nicht ständig mit der IT auseinander, jede Veränderung bedeutet hier einen hohen Aufwand.“

Womit schon ein erstes wichtiges Thema, die sogenannte Konsolidierung der Telekommunikationsbranche, angesprochen war. Bei Tele2UTA kennt man die Übernahme-Situation zur Genüge, bereits 2000 hatte UTA den Internet Provider netway gekauft, bevor das Unternehmen später selbst vom schwedischen Tele2-Konzern übernommen wurde. „Wir haben jetzt drei große Player am Markt, die bleiben werden: Telekom Austria, Tele2UTA und UPC/Inode. Ich

glaube nicht, dass es weiter zu Konsolidierungen kommen wird", betonte Torsten Schwick, Marketing Manager bei Tele2UTA. Leider sei in Österreich „in puncto Breitbandpenetration ein Rückstand zu spüren", klagte Schwick und ereiferte sich: „Die Preise (Einkauf bei der TA, Anm.d.Red.) sind extrem hoch im europäischen Vergleich." Schwick weiter: „Noch dramatischer wird es im Geschäftskundenbereich, weil da sind die Preise noch viel höher. Kein Wunder, dass 80% im Large-Enterprise-Segment Kunden der Telekom Austria sind." Die Tele2UTA-Gegenstrategie läuft in bekannter Tele2-Manier über Masse und Preis: „Wir bieten qualitativ sehr hochwertige und preisgünstige Produkte", so Schwick.

Zufrieden fusioniert

Sehr positiv verläuft die Fusion offenbar für UPC/Inode. „Wir haben Inode erworben, um unser Netzwerk zu erweitern. Das ist ein Zusammenschluss mit dem Sinn, die Technologie auszubauen und mehr Kunden zu bedienen", erklärte Roland Türke, Technik-Chef bei Inode (UPC). Zusätzlich hat Inode auch eine WiMAX-Lizenz erworben, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Türkes Sorge: „Wir bemerken, dass die Bereitschaft ausländischer Investoren, Geld einzusetzen, sinkt, weil wir doch immer mehr Protektionismus der alten Regeln bemerken". Türke kritisierte insbesondere auch die Ungleichbehandlung von Mobilfunk- und Festnetzbetreibern. „Der Unterschied des Terminierungsentgelt von 1:10, bis vor kurzem noch 1:20, ist ein Wahnsinn." Außerdem „merken wir, dass die öffentliche Hand wieder mehr eingreift", was ihn, Türke, etwas an die kommunistische Phase erinnere. So sei bei der Frequenzvergabe zuletzt einiges schief gelaufen, sogar die Telekom habe sich hier von den Ausschreibungen zurückgezogen, so Türkes Kritik. Im Gegensatz zu Schwick zeigte sich Türke mit der Penetration einigermaßen zufrieden: „Österreich hat ein gutes Potenzial, wir sind gut in der Penetration, aber wir sind noch lange nicht fertig, vor allem die Rahmenbedingungen sind bei weitem noch nicht so, wie es ein freier Markt benötigt."

Das dritte, weitaus kleinere „fusionierte" Unternehmen, eTel, mausert sich: Nach yc:networks wurde im März auch der alteingesessene Provider EUnet übernommen. „Wir sind gerade dabei uns anzusehen, wie sich die zwei Marken am Markt verhalten", erklärte Markus Acs, Business Development Manager bei eTel. Eunet soll jedenfalls als Marke vorerst erhalten bleiben, Acs brachte als plastisches Beispiel den Katamaran (die Frage ist aber natürlich, wie es sich damit segeln lässt). Acs zeigte großes Kundenverständnis: „Es kann sehr wohl für den Kunden schwierig sein, wenn fusioniert wird. Bei uns gibt es daher eine klare Strategie. Es kann nicht sein, dass Kunden umgeschaufelt werden. Klar, wir müssen Synergien schaffen, aber eigentlich nur, um für den Kunden den größten Nutzen dabei herauszuholen." Konkret befragt zum Businesskundenmarkt meinte Acs: „Der Businesskunde wird weiter seine Anwendungen in den Vordergrund stellen und nicht mehr sagen, ich will VoIP, sondern ich will kommunizieren, vor allem auch mobil kommunizieren."

Einer Aussage, der sich auch Claus Haiden, Mitglied der Geschäftsleitung bei T-Systems, anschloss: „Im Business-Bereich sind Lösungen gefragt." Themen wie Sprache und Daten sind natürlich von Bedeutung, „wir wollen es noch breiter sehen: Es geht darum, Netzwerk-Security-Lösungen, LAN-Themen, also Lösungen im Telekommunikationsumfeld anzubieten", führte Haiden aus. Ähnlich auch die Sichtweise bei NextiraOne, Dienstleister für Kommunikationslösungen. „Wenn wir Netzwerke und Lösungen planen, gibt es nicht wirklich Auswahl bei den Leitungen und Bandbreiten. In Österreich gibt es wenig Alternativen zum Marktführer außerhalb der Ballungszentren", prangerte Wolfgang Leindecker, Marketing-Direktor von NextiraOne an. Er würde sich wünschen, dass auch die anderen Anbieter nicht nur Nische seien, sondern ein vergleichbares, österreichweit wirklich kompetitives Angebot legen könnten.

VoIP: Voraussetzungen sind da

Skepsis zur Marktentwicklung meldete Gastgeber Fritz Treiber, Marketing- und Vertriebsleiter bei Colt, an. „Viele Fusionen sind sehr schlecht, mein Horrorszenario ist wieder zurück zu einem Anbieter. Aufgabe des Regulators ist es, dafür zu sorgen, dass ein freier Markt entsteht." Treibers Einschätzung zum Businessmarkt: „Unternehmen suchen jetzt nach qualitativen Services, wo man mehr als Telefonie und Internet ausla-

„Das Vertrauen ins Internet und die Branche ist zur Zeit beschädigt, und ich sehe es derzeit leider schwinden." - **Roland Türke**, Inode (UPC)

„Access ist substituierbar, Businesskunden sind aber dankbar, wenn sie bestimmte Bereiche auslagern können, das ist eine gute Nische auch für kleine Anbieter" - **Martin Zandonella**, net4you

„Wir haben bei den KMUs die Schmerzgrenze erreicht, was sie an Technologie ertragen." - **Claus Haiden**, T-Systems

„Der Nachteil der vielen Fusionen ist eine gewisse Verunsicherung des Verbrauchers." - **Stefan Streicher**, Telekom Austria

DIE MOBILE NEBENSTELLENANLAGE SPART DAS FESTNETZ.

ONE BUSINESS
HOTLINE
0800 699 999

IHRE VORTEILE:

- Sie sind weiterhin unter Ihrer Festnetznummer samt Vorwahl erreichbar.
- Alle wichtigen Funktionen Ihrer Festnetzanlage bleiben verfügbar.
- Jeder Mitarbeiter hat nur mehr ein Telefon.
- Günstige Betriebskosten: Miet- und Wartungskosten sowie die Festnetz-Grundgebühr entfallen.
- Serviceoptimierung: Ihre Mitarbeiter sind jederzeit und überall unter ihrer direkten Durchwahl erreichbar.
- Effizienzsteigerung.

Erleben Sie das Büro ohne Festnetz im ONE Showroom.
Termine mit einem unserer Business Betreuer unter **0800 699 999**.
Mehr auf **www.one.at/mpbx** und unter **business@one.at**

gern kann, sei es die Security-Thematik oder für kleinere Unternehmen PC-Backup. Treiber brachte auch das Thema VoIP zur Sprache: „Das Thema grassiert seit 15 Jahren, jetzt sind die Voraussetzungen und Bandbreiten da. Die Phase der Early Adopters ist vorbei, die Leute riskieren das jetzt." Einer Meinung, die Stefan Streicher, Leiter Produktmanagement Privatkunden bei der Telekom Austria, bekräftigte: „Im Großkundenbereich stehen wir tatsächlich einen starken Zug in Richtung VoIP, der sich im mittelständischen Bereich fortsetzen wird."

Wie es nun den kleineren Anbietern der Branche dabei geht? „Unser Schlüssel zum Businessbereich ist eigentlich die Entbündelung", begann Oskar Obereder, Chef des ausschließlich in Wien tätigen Providers Silverserver. 200 km eigene Infrastruktur besitzt der kleine Anbieter. Problematisch ist, dass „immer wieder Attacken seitens der Telekom Austria gegen die Entbündler gefahren werden", so Obereders unverhüllte Kritik. Ebenso ärgert den Silverserver-Chef, dass „die Telekom Austria regional unterschiedliche Preise festsetzt oder die Wholesale-Preise dauerhaft auf null setzt". Das bedeute eine Gefahr für alle Unternehmen, die in Infrastruktur investieren, also auch z.B. Tele2UTA oder Inode. Das Gespräch mündete einmal mehr in eine Konfrontation der Alternativen mit der Telekom Austria. Sicht der TA: Wir sind reguliert - wir hätten gerne einen freien Markt. Sicht der Alternativen: Der Regulator muss für freien und fairen Wettbwerb sorgen. Wer nicht entbündelt, ist von den Netzbetreibern, insbesondere der Telekom Austria, abhängig. Wie zum Beispiel der kleine Kärntner Anbieter Net4You. „Wir haben zwar genug Bandbreite, aber wir kriegen kein Volumen, außer für teures Geld. Das bedeutet, Dienste wie VoIP werden vom Wholesale-Angebot der Telekom Austria untergraben, sodass man sich überlegen muss, ob man das dem Kunden überhaupt noch zumuten kann", machte Martin Zandonella, CEO von Net4You seinem Ärger Luft. Er sieht sein Unternehmen künftig eher im Lösungssektor regional angesiedelt. „Access ist substituierbar, Businesskunden sind aber dankbar, wenn sie bestimmte Bereiche auslagern können, das ist eine gute Nische auch für kleine Anbieter, denn es gibt einen riesigen KMU-Markt."

KMU-Markt: Chance für Kleine

Auch Andreas Bachmann, technischer Direktor von Comnet, vermittelte ein ähnliches Bild: „Im KMU-Bereich ist die Service-Seite gefragt, es geht auch darum, die Erfahrung mit breitbandigen Anbindungen wie IP-Telefonie, stattfinden zu lassen".

Einen Dämpfer für die kleinen Anbieter gab es jedoch von Dusan Tomic, Telekom Experte bei Capgemini: „Es wird sich höchstwahrscheinlich noch etwas ändern. Der Trend zeigt, dass die Großen immer größer werden." Tomic weiter: „Die Zukunft wird auch jenen gehören, die Innovation bringen können, und das ist bei uns die Telekom Austria, in puncto Innovation ist bei den alternativen Anbietern leider eine Lücke." Für die Weiterentwicklung sprach Tomic die Faktoren Mobilität, WiMax und VoIP an. „Interessant wird es dann mit der IP-Telefonie, wenn Zusatznutzen für den Kunden geboten wird", meinte Bachmann. „In der Realität gibt es bei VoIP gigantische Einsparungspotentiale", zeigte sich Wolfgang Leindecker von NextiraOne als VoIP-Fan. „Das einzige, was den Kunden interessiert, sind innovative Services. Es geht aber nicht um Technologie, sondern um Kundennutzen", fasste Stefan Streicher von der Telekom Austria zusammen. Im Geschäftskundenbereich gehe es insgesamt oft um Auslagerungen.

IP-Telefonie: wer profitiert?

Ein Trend, den Karim Taga, Geschäftsführer von Arthur D. Little (ADL), bestätigte: „Wir machen gerade eine Studie zu IP Centrex und IP PBX, wobei über 60 Netzbetreiber befragt werden." Bis 2011 liege der Schwerpunkt an der Grenze zwischen IP und TDM. Die Bereitschaft für Outsourcing sei sehr groß, vor allem im unteren Segment, da würde eine Lösung direkt beim Netzbetreiber favorisiert. Im Großkundensegment hingegen sei ganz klar die Self-managed-Lösung bevorzugt.

„Der IP-Centrex-Markt wird primär von den Alternativen angegangen, zweitens von den Incumbants und drittens von den Mobilfunkbetreibern, letztere denken an einen Marktanteil mit Mobil-IP-Centrex von 20 bis 25 Prozent im Jahr 2011." Als Vorreiter in Österreich nannte Taga UTA „mit einer ersten Lösung vor einigen Jahren". IP-Centrex-Lösungen bieten laut Taga folgenden Vorteil: Die Lösung ist viel skalierbarer und man kann seine Mitarbeiter sofort integrieren. „Wir haben gerade eine Managed Lösung gelauncht", berichtete dazu Fritz Treiber von Colt. Er betonte die Wichtigkeit „zu partnern, denn es geht ja jetzt darum, das, was früher PBX-Anbieter gemacht haben, gemanagt anzubieten". Der Vorteil der gemanagten Lösung ist „pro Mitarbeiter ein Preis und das Up-to-date-Halten der Lösung ist Aufgabe des Providers", so Treiber, der resümierte: „Den Multiserviceprovider, der alles anbietet, den wird es nicht geben, sondern die Partnerschaft macht es aus."

Eine Thematik, die allgemein als wichtig erachtet wurde: „Partnering muss nicht nur unter Service Providern passieren, es kann bei den Integratoren passieren", ergänzte Wolfgang Leindecker von NextiraOne. Zurück zur Thematik IP-Telefonie brachte Roland Türke von Inode einen neuen Aspekt zur Sprache: „Wir bemerken, dass die ganze Latte von Features den meisten egal ist, was zählt sind Sprache, Call Forwarding,

Teilnehmer (alphabetisch)

Markus Acs, Business Development Manager eTel
Andreas Bachmann, Technischer Direktor Comnet
Claus Haiden, Mitglied der Geschäftsleitung T-Systems
Wolfgang Leindecker, Marketingleiter NextiraOne
Oskar Obereder, Geschäftsführer Silverserver
Torsten Schwick, Marketing Manager Residential Tele2UTA
Stefan Streicher, Leiter Produktmanagement Privatkunden Telekom Austria
Karim Taga, Managing Director Arthur D. Little Österreich
Dusan Tomic, Telekom-Experte Senior Consultant Capgemini
Friedrich Treiber, Marketingleiter COLT
Roland Türke, CTO Inode (UPC)
Martin Zandonella, Geschäftsführer net4you
Alle Bilder: Francisco Cyhlar

Wien – die Stadt macht Stimmung

wiener stadthalle
ein Unternehmen der wienholding

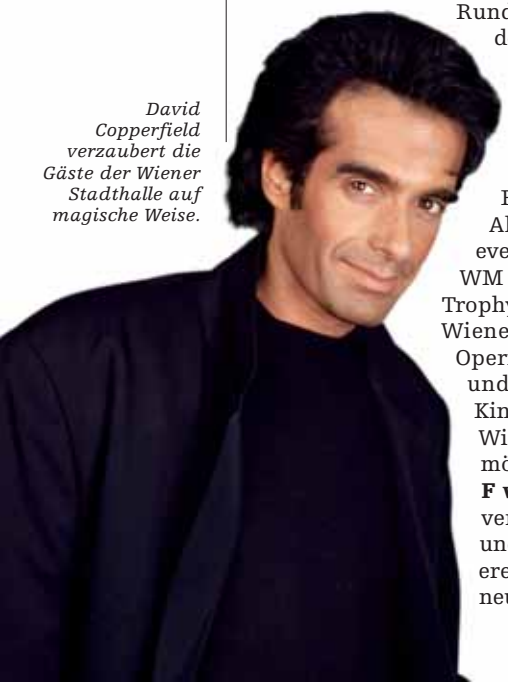
Von Anastacia über Copperfield bis zu Sportevents der Extraklasse. In der Wiener Stadthalle sind die Superstars zu Hause. Seit nahezu fünf Jahrzehnten sorgt Österreichs größte Show- und Sportarena für Begeisterungsstürme.

Arena voller Super-**Stars**

Seit Jahrzehnten ein Erfolg

Fotos: Wiener Stadthalle, Corbis

Die Rolling Stones hatten hier vor rund 35 Jahren einen Auftritt. Heuer mussten die Stones ins größere Ernst Happel Stadion ausweichen, doch auch dieses Areal organisiert die erfolgreiche Wiener Stadthallen-Betriebs- und Veranstaltungsgesellschaft m. b. H. Mit unzähligen Top-Events ist die Wiener Stadthalle weit über die Grenzen hinaus bekannt. Im Vorjahr brachten die Jungrocker Tokio Hotel die Teeniemassen in der Wiener Stadthalle, Österreichs größter Show- und Sportarena, zum Kochen. Rund 16.000 Gäste haben in der Halle D Platz. Weltstars wie Anastacia, David Copperfield, Christina Stürmer, Helmut Lotti oder André Rieu sind hier vor begeisterten Fans aufgetreten.



David Copperfield verzaubert die Gäste der Wiener Stadthalle auf magische Weise.

Aber auch tolle Sportevents, wie die Eishockey WM oder die BA-CA-Tennis-Trophy locken Tausende in die Wiener Stadthalle. Shows, Opernaufführungen, Messen und Kongresse, Musical, Kino sogar Zirkus – in der Wiener Stadthalle ist alles möglich.

F wie fantastisch: Für unvergessliche Erlebnisse und fantastische Bühnenereignisse steht auch die neue Halle F zur Verfügung.

Die neue Halle F: Stars statt Sternchen

In der Location, die 2.000 BesucherInnen Platz bietet und perfekt ausgestattet ist, lautet das Motto „Mehr Stars, weniger Sternchen". Mit dem Auftritt des beliebten Austropoppers Wolfgang Ambros wird man dem Motto jedenfalls gerecht. Im Vorjahr sorgten die Aufführungen des ABBA-Erfolgsmusical „Mama Mia" mit unvergesslichen Hits für beste Stimmung.

www.stadthalle.com

Die Wiener Stadthalle ist eben ein Publikumsmagnet. Und zum Glück ist sie dabei kein „One-Hit-Wonder". Schließlich hat die legendäre Location bereits fünf Jahrzehnte auf dem Rücken. Aber deshalb gehört man noch lange nicht zum alten Eisen – im Gegenteil: wie die Rolling Stones beweisen, rockt man im Alter genauso wie am ersten Tag.

Sport, Show und Konzerte 2006

Wolfgang Ambros: 23. 10., Halle F
Tango Seduccion: 7. und 8. 11., Halle F
BA-CA TennisTrophy: 7.–15. 10, Halle A, B, C, D, E
Supercross: 25. und 26. 11., Halle D
Bharati (indisches Musical): 5.–8. 10. Halle F
Pink: 10.12., Halle D
Ticket-Service: 01/79 999 79, www.stadthalle.com

INFO Eigentümer Wien Holding

Die Wien Holding betreut im Auftrag der Stadt Betriebe wie die Wiener Stadthalle. Durch neue Projekte sorgt das Unternehmen für zusätzliche Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Wien.

Bezahlte Anzeige

Mobilität und vielleicht noch die Voice Messaging Funktion - das sind die Killerapplikationen“ - „Ja, stimmt, unter 30 Nebenstellen ist es tatsächlich egal, aber im Großkundensegment da sind ganz andere Features gefordert, die die Centrex-Lösung noch nicht kann, da ist IP PBX oder IP Hosted PBX gefragt“, berichtete Taga aus den Erfahrungen der Studie.

Mobilfunkbetreiber mischen mit

Taga ging danach auf den Faktor Mobilität ein: „Die Mobilfunknetzbetreiber investieren hunderte Millionen in eine breitbandhochleistungsfähige mobile Infrastruktur.“ Tagas Prognose: „Ich erwarte mir eine extrem aggressive Haltung aller Mobilnetzbetreiber in den nächsten 18 Monaten, wo die Preise noch weiter runtergehen werden“. Während Roland Türke von Inode betonte: „Die Konsolidierung wird auch im Mobilfunksektor kommen“, konterte Taga, „ich wüsste nicht, wen ich von den vier herausstreichen sollte.“ - Wenig beeindruckt von Tagas Ausführungen zeigte sich Martin Zandonella, CEO von Net4You: „Es klingt alles sehr schön, aber alles was schön klingt, hat die Vergangenheit gezeigt, passiert nicht.“ Er schloss sich Türke an: „Es wird auch in dem Bereich noch Substitutionen und Konsolidierungen geben, weil es nicht jeder schaffen wird, in allen Ländern diese hunderte von Millionen zu investieren.“

Nach so viel Vision führte Claus Haiden das Gespräch wieder auf den Boden der Realität zurück: „Es geht doch hier um den Businessbereich, ich glaube nicht, dass HSDPA zum Beispiel eine SDSL-Business-Anbindung ersetzen wird. Die Frage ist auch: Wie viel Bandbreite brauchen die Unternehmen?“

Marktentwicklung bis 2007

Hier nützte ich die Chance die abschließende Schlussrunde einzuläuten, mit der Frage: Wie wird sich der österreichische Markt bis Ende 2007 entwickeln beziehungsweise was brauchen und wollen Klein- und Mittelbetriebe in puncto Telekommunikation? „Keiner der Eigentümer muss jetzt seine Beteiligungen verkaufen, es könnte höchstens das passieren, was mit tele.ring passiert ist: Es wurde verkauft beim Maximum von Performance“, so die Einschätzung des Marktes von Dusan Tomic von Capgemini.

Neben den Lösungen zählen auch Services/Applikationen zum Angebot wie Stefan Streicher anhand des TA-Portfolios beispielhaft anführte: „Video oder Videoüberwachung für KMUs (Tankstellen, Parkhäuser), oder auch das Thema Sicherheit oder die Digitale Signatur.“ - „Was wollen KMU? - Attraktive Preise.“, brachte Torsten Schwick von UTATele2 die Sicht des schwedischen Konzerns auf den Punkt. „Die Leute wollen ihren Festnetz- und Breitband-Anschluss, sie wollen aber auch mobil telefonieren und mobil ihre Mails abrufen - das sind die Basisanforderungen.“

„Wir haben bei den KMU die Schmerzgrenze erreicht, was sie an Technologie ertragen“, warnte Claus Haiden von T-Systems vor einer Überforderung der KMUs. Seine Empfehlung an die Runde: „Wir sollten sehen: wie sind die Businessprozesse beim KMU, die wir verstehen sollten, das heißt wo ist der Nutzen für den Kunden und welche Funktionalitäten braucht er?“

Dem schloss sich Markus Acs von eTel an: „Der Businesskunde will vor allem auch Verfügbarkeit in allen Bereichen. Zusätzlich müssen wir dem Kunden helfen, Security etc. zu integrieren und nutzbar zu machen“. Zugegeben, den Kunden zu verstehen sei nicht immer ganz leicht: „KMUs werden oft auch unterschätzt - oft haben KMUs aber auch sehr hohe Anforderungen, besitzen aber die natürlichen Ressourcen nicht. Da müssen wir ansetzen und dem KMU helfen“, so die Strategie von Andreas Bachmann von Comnet. „Es gibt technisch wirkliche eine Überforderung des KMUs - darauf müssen wir Rücksicht nehmen, die Leute wollen jedenfalls einen Return of investment“, resümierte Martin Zandonella ähnlich. Zum guten Schluss brachte Roland Türke noch eine Erfahrung ein: „Das Vertrauen ins Internet und die Branche ist zur Zeit beschädigt, und ich sehe es derzeit leider schwinden.“ Schuld sei zum Beispiel das Spam-Problem. „Rund 70-80% der Mails sind Spam.“ Schöne Schlussworte fand Gastgeber Fritz Treiber von Colt: „Die Technologie neigt sehr rasch dazu, sich zu verändern. Provokant frage ich: Wer sagt, dass wir das alles noch in drei Jahren brauchen werden?“ Und Treiber stimmte Türke zu: „Es geht um Kundennutzen, Vertrauen und die Bedürfnisse. Vertrauen aber ist beim Kunden ganz wichtig, ganz unabhängig davon, was die Technologie leistet.“ ❑

„Ich erwarte mir eine extrem aggressive Haltung aller Mobilnetzbetreiber in den nächsten 18 Monaten, wo die Preise noch weiter runtergehen werden.“ - **Karim Taga**, Arthur D. Little

„Unternehmen suchen jetzt nach qualitativen Services, wo man mehr als Telefonie und Internet auslagern kann.“ - **Friedrich Treiber**, COLT

„In der Realität gibt es bei VoIP gigantische Einsparungspotenziale.“ - **Wolfgang Leindecker**, NextiraOne

„Unser Schlüssel zum Businessbereich ist eigentlich die Entbündelung.“ - **Oskar Obereder**, Silverserver

Agenturhaus Bayerngasse:

Bessere Performance und geringere Kosten mit BizNet Complete von Tele2UTA

Herzer Communications: Barbara Waldenmair-Herzer

Stets mit vollem Einsatz und höchster Konzentration arbeiten die Techniker von Tele2UTA – auch wenn es sich um Dienstleistungen für kleine und mittlere Unternehmen handelt. Denn gerade kleine und mittlere Unternehmen sind auf ausfallsichere Verbindungen angewiesen. Das Agenturhaus Bayerngasse setzt deswegen auf BizNet Complete von Tele2UTA.

Eigentümer be.public: Dr. Manfred Waldenmair

Die beiden Agenturen Herzer Communications und be.public arbeiten an einem Standort – im Agenturhaus Bayerngasse – inhaltlich und räumlich eng zusammen. Lange Zeit hatten beide Unternehmen ihre eigene Internet-Anbindung und ihre eigenen ISDN-Leitungen.

„Wir haben erkannt, dass das ziemlich ineffizient ist", erinnert sich Barbara Waldenmair-Herzer, Eigentümerin von Herzer Communications. „Zusammengerechnet haben wir für ziemlich bescheidene Leistungen unserem früheren Anbieter viel Geld bezahlt. Wir wollten eine neue, komfortable Lösung zu einem attraktiven Preis. Daher haben wir uns an Tele2UTA gewandt."

Tele2UTA hatte mit BizNet Complete, dem günstigen xDSL-ISDN-Kombipaket, in der Tat ein passendes Angebot parat. Eine superschnelle Internetanbindung (bis 4 MB/s) wird dabei mit einem entbündelten ISDN-Anschluss gekoppelt, womit keine Telekom Austria Grundgebühr mehr anfällt.

Entscheidend für die Wahl von Tele2UTA sei auch die komfortable Abwicklung gewesen. Vor, während und nach der Einrichtung gab es einen „Single Point of Contact", also einen Mitarbeiter als zentrale Ansprechstelle für alle Fragen. Christian Berger von Tele2UTA betreut das Agenturhaus Bayerngasse auf Dauer und weiß daher über alle wichtigen Umstände Bescheid.

Zudem telefoniert man mit BizNet Complete zu den bekannt günstigen Business-Tarifen von Tele2UTA. Die Mitnahme der bestehenden Rufnummer ist selbstverständlich möglich. Kostenlose Spam- und Virenfilter sorgen für Sicherheit, Webspace und E-Mail-Postfächer sind ebenfalls inkludiert. BizNet Complete ist bereits ab 49 Euro monatlich (exkl. Ust.) verfügbar!

Herzer Communications und be.public entschieden sich, künftig auch gemeinsame Online-Wege zu beschreiten und bestellten eine BizNet-Lösung von Tele2UTA mit 2 MB/s Bandbreite und ISDN-Anschlüssen.

„Für diese Agenturen war es natürlich besonders wichtig, dass es im Zuge der Umstellung und Entbündelung zu keinem Ausfall der Internetverbindung kommt", berichtet Christian Berger, zuständiger Vertriebsmitarbeiter bei Tele2UTA. „Damit haben wir schon viel Erfahrung, es hat auch diesmal problemlos geklappt."

Die neuen Tele2UTA Kunden sind zufrieden: „Wir haben jetzt eine deutlich bessere Performance bei Internet und Telefonie. Gleichzeitig sind unsere Telekommunikationskosten um gut 25 Prozent gesunken." freut sich Dr. Manfred Waldenmair, Eigentümer von be.public.

„Wir bemühen uns, unseren Business-Kunden mehr Leistung für weniger Geld zu bieten, und wir freuen uns, dass uns das mit diesem erfolgreich abgeschlossenen Projekt gelungen ist", so Tele2UTA-Geschäftsführer Norbert Wieser. „Unsere Mitarbeiter setzen sich für kleine und mittlere Unternehmen immer gerne voll ein, weil sie uns wichtig sind."

Für mehr Informationen:
Service Line Business 0800 800 882

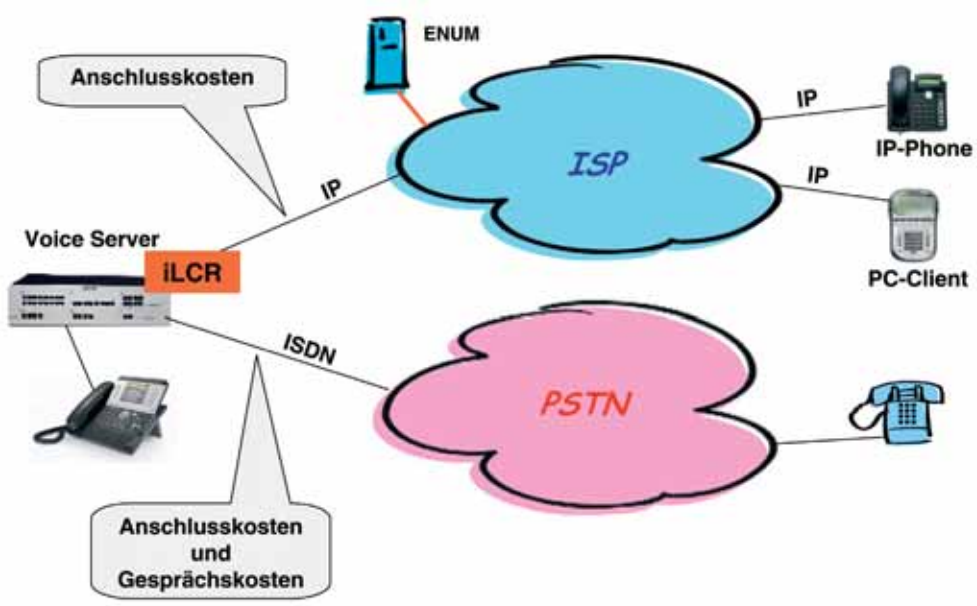
www.tele2uta.at

TELE2 UTA

Kostensparen durch IP-Telefonie: Wie geht das?

Man hört derzeit viele neue Begriffe: SIP-Provider, Internettelefonie über ISP, ENUM-Service, SIP-Trunking, Numberportability... Aber dabei bleibt eine Frage offen: Kann ich diese Technologien möglichst einfach für mein Unternehmen nutzen, und was bringt es mir?

Robert Ludwig



Unternehmen haben eine Telefonanlage oder besser gesagt einen Voice Server mit einem Anschluss an das ISDN-Festnetz. Zum Versenden von E-Mails und für den Webzugriff hat man noch einen xDSL-Anschluss. Wenn man jetzt von Internettelefonie und diversen günstigen Telefonie-Tarifen hört, stellt sich die berechtigte Frage: Kann man diese beiden Welten - Festnetz und Internet - vereinen? Wie lassen sich dadurch Kosten sparen?

Ein attraktiver Zweitweg

Die Lösung ist ein Internet Least Cost Router (iLCR), der als Zusatzapplikation die Telefonanlage unterstützt und mit Hilfe einer ausgefeilten Logik den günstigsten Weg sucht, ohne dass der Benutzer an zusätzliche Auswahlkennziffern oder ähnliches denken muss. Der Komfort bleibt erhalten und man spart zusätzlich Kosten.

Der iLCR verschafft dem Voice Server eine zweite „Amtsleitung", die ins Internet führt. Durch den vollautomatisch ablaufenden ENUM-Service wird ein Zweitweg über das Internet ausgewählt. Die Kosteneinsparung ergibt sich dadurch, dass Gespräche im Internet keine Gesprächsgebühren verursachen. Es bleiben lediglich die Anschlusskosten des Internetzuganges.

Neues Netz gleiche Telefonnummer

Wenn Sie nun auch ankommend aus dem Internet erreicht werden möchten, können Sie auch eine neue Telefonnummer von Ihrem ISP bekommen, oder Sie lassen Ihre wohlbekannte Telefonnummer portieren. Dadurch bleiben Sie für alle Kunden, Partner und Freunde erreichbar wie eh und je.

Es kann aber gute Gründe für eine neue Rufnummer geben. Beispielsweise wenn Sie Ihren Geschäftsbereich auf Deutschland erweitern möchten, beantragen Sie einfach eine Deutsche Telefonnummer bei Ihrem ISP, die per Internet über den iLCR zu Ihrem Voice Server geroutet wird. Dies ist für den Anrufer und für Sie günstig - eben eine echte win-win Situation.

Anruf per Namenswahl

Aber nicht nur Kosteneinsparungen bekommen Sie durch diese Lösung. Wenn das Unternehmen mit einem iLCR „SIP-enabled" wird, kann man über diesen Weg per Telefonnummer und Durchwahl oder per Namenswahl erreicht werden. Bei der Namenswahl gibt der Anrufer den gewünschten Namen in seinem Soft-Client am PC ein. Dies erfolgt in gleicher Art, wie man es vom E-Mail gewohnt ist, beispielsweise robert.ludwig@nextiraone.at und der Anruf wird über das Internet und dem iLCR bis zu meinem Apparat geleitet. Sollte ich mich gerade in meinem Home-Office befinden, nehme ich den Anruf selbstverständlich mit meinem Soft-Client am PC entgegen.

Ing. **Robert Ludwig**, Business Line Voice & IP Communications, Marketing Manager bei NextiraOne Austria GmbH

Neue Technologien ermöglichen neue Arbeitsweise

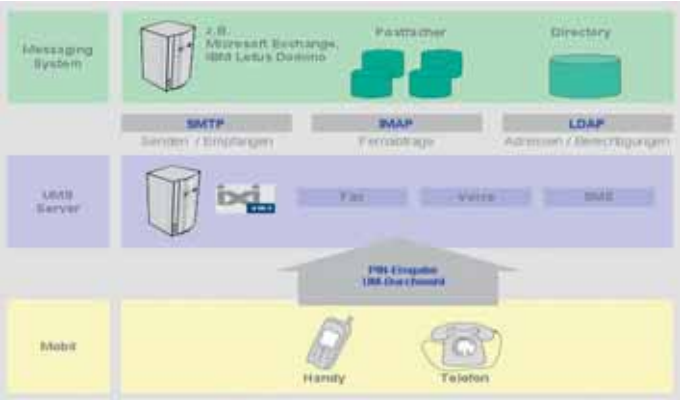
Mit der Anbindung der Telefonanlage an ein weltumspannendes Netz werden der Aktionskreis und die Möglichkeiten der Mitarbeiter erhöht. Mit der richtigen Security ausgestattet, kann überall dort gearbeitet werden, wo es einen Zugang zum Internet gibt.

Ob dies über eine mobile Zugangstechnik (UMTS, WLAN) oder über ein Kabel erfolgt (xDSL) ist im Grunde nebensächlich. Es wird vielleicht nicht mehr lange dauern, bis man den täglichen Weg ins Büro als Ausnahme sieht und dadurch die Arbeit zu den Menschen bringt und nicht mehr die Menschen zur Arbeit.

www.nextiraone.at

Immer und überall aktuell informiert

Unified Messaging Mobil



Mit der stetig wachsenden Mobilität von Mitarbeitern sind auch die Anforderungen an die Kommunikation im Unternehmen gestiegen.

Iris Walter

Mitarbeiter sind oft mehrere Tage unterwegs, ohne Zugriff auf ihren Posteingang am Arbeitsplatz zu haben. Dringliche Nachrichten bleiben liegen und können oft erst mit einiger Zeitverzögerung bearbeitet werden. Um Mitarbeitern hier den Zugriff von unterwegs zu ermöglichen, stehen Unternehmen unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung: Über RAS - Remote Access Service - via Webbrowser oder mit dem Handy bzw. Telefon.

Während bei RAS oder Webbrowser zusätzlich technische Voraussetzungen - Rechner, Kommunikationsanschluss - erfüllt sein müssen, hat ein Handy oder Telefon jeder Mitarbeiter bei sich. Einzige Voraussetzung für den Zugriff von unterwegs ist hier, dass die Nachrichten zentral an einer Stelle vorgehalten werden, beispielsweise durch eine Unified Messaging Lösung wie IXI-UMS von serVonic. IXI-UMS vereint alle Nachrichten - E-Mails, Faxe, Voice-Mails und SMS - unter einer Oberfläche, z. B. Microsoft Outlook oder IBM Lotus Notes.

Ist der Mitarbeiter nun unterwegs und möchte seine Nachrichten abrufen, wählt er einfach seine Unified-Messaging-Durchwahlnummer, authentifiziert sich durch eine PIN und erhält so den direkten Zugriff auf alle Nachrichten in seinem Posteingang. Per Tastendruck können diese von ihm abgerufen, bearbeitet, weitergeleitet oder gelöscht werden. Zusätzlich kann der Benutzer auch von unterwegs die Einstellungen seiner Voice Box verwalten: Entweder sprachgeführt über das Handy bzw. Telefon oder über das Feature „Personal Homepage“ via Webbrowser.

Sollte es Änderungen geben, können so von unterwegs verschiedene Profile - Büro, Mobil, Home oder Urlaub - und Rufumleitungen aktiviert, neue Anrufbeantworter-Ansagen aufgezeichnet sowie die PIN geändert werden.

Die Entwicklung der serVonic Kundenstruktur zeigt die wachsende Nachfrage der Unternehmen nach mobilen Lösungen. Wurde im Jahr 2003 der „mobile Dienst“ von Unified Messaging noch zu 4% genutzt, sind es 2005 bereits rund 10%.

Iris Walter, Public Relations,
serVonic GmbH, www.servonic.com

wissen können
wirken
DEVOteam
OSICONSULT

Kunden wollen Berater, die >in Europa zuhause sind und >wirken.

Unsere Verantwortung liegt im Erreichen von Zielen, die Sie vorgeben. Wenn Sie dabei an IT, Telekom oder Informationssicherheit denken, dann ist Devoteam OSIconsult der richtige Geschäftspartner für Sie.

Objektivität und Zweckmäßigkeit stellt Devoteam OSIconsult bewusst der Technologie voran. Dabei sind Hersteller- und Produktneutralität wesentliche Unternehmenswerte und keine netten Eigenschaften für die Dauer eines Projektes.

Beraten tun viele, wir wollen Rat geben und Sie langfristig bei IKT-Strategie und Planung begleiten. Vor allem wollen wir aber an Ihrer Seite in der Projektarbeit wirken.

Detaillierte Informationen über die Consulting-Leistungen von Devoteam OSIconsult erhalten Sie unter **www.devoteam.at** oder kontaktieren Sie:
Mag. Werner Vashold, Project Director
+43 1 715 0000-301
werner.vashold@devoteam.at

Devoteam Group: 2.400 Consultants in zwölf Ländern Europas (Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Schweden, Schweiz, Spanien, Tschechische Republik, U.K.), in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien und Marokko. Börsennotiert an der Euronext in Paris.

Expert Talk
@ Devoteam OSIconsult

Storage ohne Grenzen
Daten sicher und effizient speichern!

Besuchen Sie unseren Expert Talk und holen Sie sich Top-Infos für Ihr Business!
Donnerstag, 28. September 2006, 09:00–13:00
Parkhotel Schönbrunn,
Hietzinger Hauptstraße 10-20, 1130 Wien
Anmeldung direkt unter: **http://experttalk.devoteam.at**

Die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist kostenlos!

CONNECTING BUSINESS & TECHNOLOGY

WIENER LINIEN

Die Stadt gehört Dir.

FCB Kobza

www.wienerlinien.at

Handy als „Schweizer Taschenmesser“ der Kommunikation

Der Trend ist unübersehbar: Mobile Devices bestimmen das Businessleben. Der Mobilfunkmarkt ist heiß umkämpft - auch in punkto Businesskunden wird um Kunden „gerittert“. Gut für die Kunden, denn so ergeben sich attraktive Angebote. Der Herbst verspricht wieder einiges an Innovationen. Erst Ende Juni hat die mobilkom die neue HSDPA 3,6 Mbit/s Highspeed-Technologie gelauncht, die in allen Landeshauptstädten verfügbar ist.

Christine Wahlmüller

MDA Vario II von T-Mobile

Der Innovationsschub ist da: Mit der Turbo-Technologie HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) mit leistungsfähigen Endgeräten und Applikationen verbreitet sich die Erkenntnis, dass die mobile Kommunikation für Unternehmen sehr viel wert ist. Arbeiten überall zu jeder Zeit, damit verbunden Flexibilität und nicht zuletzt Kosteneinsparungen sind mit dem Einsatz intelligenter mobiler Lösungen für Unternehmen möglich. So versprechen es zumindest die Analysten, zuletzt in einer aktuellen Studie von der Unternehmensberatung Arthur D. Little in Kooperation mit Ericsson.

„Die UMTS-Frustationswelle ist damit überwunden“, meint Mehdi Schröder, Sales Direktor bei Ericsson Deutschland. „Mit UMTS kommt die richtige IP-Welt auch bei der mobilen Kommunikation und bringt zusätzliche Schubkraft“, verweist Arno Wilfert, Berater bei Arthur D. Little Deutschland auf den Faktor Konvergenz, der in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen wird. Mobile Enterprise Solutions können helfen, Kosten zu sparen, heißt es in der Studie, insbesondere durch den Wegfall der (Festnetz-)Hardware beim Wechsel zu einer mobilen Lösung.

Dankbar dafür sind die Mobilfunkbetreiber, auch in Österreich. Alle vier wissen, dass es jetzt der Faktor Mobilität ist, der zählt. „Mobile Office ist bereits Realität geworden - der Trend in diese Richtung zeigt sich ganz klar: Ende Juni diesen Jahres zählten wir bereits 100.000 verkaufte Datenkarten.

Auch BlackBerry erfreut sich großer Beliebtheit. Das Gesamtpotenzial für BlackBerry-fähige Devices ist enorm, da sich durch deren Einsatz die Effektivität der Unternehmensabläufe erheblich steigern lässt“, betont Alexander Sperl, Marketing Direktor beim Marktführer mobilkom, der zwei Drittel der Businesskunden unter Vertrag hat. Sperl bezeichnete das Handy wörtlich als „Schweizer Taschenmesser der Kommunikation“, womit die Weichen für die Zukunft für die Mobilfunker gut gestellt sind.

Mit HSDPA bringt die mobilkom einen gehörigen Innovationsschub. Mit dem neuen 3,6-Mbit/s-fähigen USB-Modem war bereits vor dem Sommer gestartet worden.

„Mobile Office ist bereits Realität geworden - der Trend in diese Richtung zeigt sich ganz klar: Ende Juni diesen Jahres zählten wir bereits 100.000 verkaufte Datenkarten.“ - **Alexander Sperl**, Marketing Direktor, mobilkom

Im August hat die mobilkom dann die mobile Vodafone Breitbandkarte 3,6 auf den Markt gebracht. Neu ist zum Beispiel auch Microsoft Exchange 2003 für die Nutzung von E-Mails in Push-Technologie sowie die kabellose Synchronisation von Kalender und Kontakten.

Individuallösungen gefragt

Mobiles Büro und individuelle Prozesslösungen - das sind die Trends, die man bei T-Mobile sieht. Neben der mobilen Erreichbarkeit (Voice) sind auch Datenkarten, vollautomatische mobile E-Mail-Lösungen

oder mobile Zeiterfassungssysteme für Mitarbeiter, Home-Office-Lösungen oder Flottensteuerungen gefragt. „Viele Unternehmen erkennen die Möglichkeiten durch mobiles Arbeiten das Zeitmanagement der Mitarbeiter zu verbessern und somit einen wesentlichen Teil zur 'Work Life Balance' beizutragen", streicht Jürgen Gruber, Business Marketing T-Mobile, den positiven Effekt der mobilen Kommunikation hervor. Kehrseite der Medaille: Die Immer-Erreichbarkeit bringt auch Stress für Mitarbeiter. Hier sind die Unternehmen gefordert, die Möglichkeiten, die mobiles Arbeiten birgt, optimal und sinnvoll zu nutzen.

Der Run ist jedenfalls da, Verkaufsschlager sind laut Gruber derzeit u. a. der BlackBerry 8700g, die HSDPA-Datenkarte („web´n´walk card") und die Nokia 9300 Edition. Festnetzersatz sowie Machine-to-Machine-Lösungen werden von den Businesskunden ebenfalls als wichtig erachtet. Neu im Angebot bei T-Mobile ist seit August das MDA Vario II, das erste HSDPA-fähige Smartphone.

Ein Trend, den auch Michael Fried, Geschäftsführer Marketing & Sales bei ONE, sieht: „Ob mobiles Senden und Empfangen von E-Mails oder der mobile Zugriff auf Firmennetzwerk und -daten, immer mehr Unternehmen statten ihre Mitarbeiter mit mobilen Endgeräten wie Smartphones, PDAs oder UMTS/HSDPA-Datenkarten für die Nutzung von mobilem Breitband aus." Fried prognostiziert schlechte Zeiten für Festnetzanbieter: „Im Telefoniebereich gibt es eine starke Nachfrage nach

„Wir fokussieren auf mobilem Breitband via HSDPA, Endgeräte speziell für den Businessmarkt und ein noch stärkeres Team für die Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen." - **Berthold Thoma**, CEO „3"

Lösungen, die eine vollständige Ablöse der Festnetz-Telefonie ermöglichen." ONE bietet dazu die mobile Nebenstellenanlage, „derzeit das erfolgreichste Business-Produkt", so Fried. Weiters steigt die Nachfrage nach Mobile-Office-Lösungen. ONE setzt auf Kooperationen: Gemeinsam mit Microsoft und eTel/EUnet wird beispielsweise „Outlook am Handy" angeboten, eine Lösung, die sich an Unternehmen ohne eigenen Exchange Server richtet.

Optimismus bei „3"

Auch der kleinste Anbieter in Österreich, Hutchison („3"), ist trotz minimalem Marktanteil bei Businesskunden optimistisch. „Wir sehen die Entwicklung äußerst positiv, da mit einer Verbesserung des Wirtschaftsklimas die Investitionsbereitschaft steigt. Nach dem Thema Kostensenkung der letzten Jahre ist jetzt wieder Raum für Ausgabe zur Verbesserung der Kommunikationsinfrastruktur, vor allem im kleinen und mittelständischen Unternehmen", freut sich Berthold Thoma, CEO von „3". Das ist auch die angepeilte Zielgruppe. „Der Bereich mobiles Arbeiten hat hier ein riesiges Potenzial", ist sich Thoma sicher, folglich „ist die Nachfrage nach mobilem Breitband über HSDPA sehr groß."

Grund genug für die kapitalstarken Asiaten, mit vollem Einsatz am Aufbau eines HSDPA-fähigen, mobilen Breitband-Netzes für ganz Österreich zu arbeiten. Eine Herausforderung, mit der „3" nicht alleine da steht.

Die Errichtung der Hochleistungsnetze für mobiles Breitband ist bei allen Anbietern voll im Gange. Drei weitere Bereiche sind laut Thoma im Moment bei „3" stark nachgefragt: Zugriff auf E-Mails (Synchronisation, Abfrage, Push), erstklassige Endgeräte mit PDA-Funktionen sowie firmeneigene, individuelle Lösungen, wie der Zugriff auf das Firmennetzwerk oder regelmäßige Infos über Kundenzahlen, Preisänderungen und dergleichen mehr.

Probleme der Branche

„Die Verschmelzung von Mobilfunk, IT und PC-ähnlichen Endgeräten stellt große Anforderungen an Beratung, Vertrieb und Service, überfordert aber teilweise den Endkunden", gibt Thoma zu bedenken. Tatsache ist, dass gerade viele KMUs vor Neuerungen im IT-/Telekom-Bereich zurückschrecken. Viele KMUs betreiben zum Beispiel nach wie vor ein langsames Einwahlmodem(!) für die Internetnutzung. Thoma ortet aber noch ein weiteres Problem: „Die hohen Roaming-Preise für Daten sind prohibitiv für mobiles Arbeiten im Aus-

Die HSDPA-fähige Vodafone Mobile Connect Card von mobilkom

„Im Telefoniebereich gibt es eine starke Nachfrage nach Lösungen, die eine vollständige Ablöse der Festnetz-Telefonie ermöglichen." - **Michael Fried**, GF Marketing & Sales, ONE

land." So weit sind aber viele Unternehmen ohnehin noch nicht. „Viele Kunden erkennen und nutzen die Möglichkeiten noch nicht, Mobilfunk für ihr Unternehmen optimal zu nutzen", glaubt Jürgen Gruber von T-Mobile, insgesamt müsse man daher in diesen Bereichen verstärkt erst einmal Aufklärungsarbeit leisten.

Die Herausforderung dabei: Den Kunden verstehen und eine adäquate Lösung anbieten oder wie Michael Fried von ONE es ausdrückt: „Es gilt grundsätzlich, die Technik an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen und nicht umgekehrt, das heißt etwa einfach verständliche Anwendungen

„Viele Kunden erkennen und nutzen die Möglichkeiten noch nicht, Mobilfunk für ihr Unternehmen optimal zu nutzen.“ - **Jürgen Gruber**, Business Marketing, T-Mobile

zu schaffen oder leicht zu bedienende Endgeräte anzubieten, die auch Nicht-Technikern den Einstieg in die mobile Arbeitswelt ermöglichen.“ Bei allem zur Schau gestellten Optimismus der Anbieter: Klar ist, dass der österreichische Markt, weil auch größenmäßig eher klein, von den vier Anbietern heiß umkämpft ist. Recht entspannt sieht nur Platzhirsch mobilkom die Lage: „Wir betrachten den intensiven Wettbewerb als Chance, uns auch weiterhin durch Innovation, Service und Qualität vom Mitbewerb zu differenzieren“, sagt Marketing-Direktor Alexander Sperl. Für den Herbst stehen bei der mobilkom drei Schwerpunkte fest: Voice, mobile Datendienste und mobile Mailing. Stolz ist Sperl auf die umfassenden Serviceleistungen für Businesskunden. „Jeder Business-Kunde hat seinen persönlichen Betreuer - unabhängig von der Größe des Unternehmens“, betont Sperl.

Herbst-Strategien

Beim Marktzweiten T-Mobile steht der Herbst ganz im Zeichen von „mobilem Internet“, damit wird ganz klar auch der Festnetzersatz angestrebt. Neue Hardware, wie das Nokia E61 oder der MDA Vario II sollen den Businesskunden den Weg dahin schmackhaft machen. HSDPA wird der Herbst-Renner, heißt es bei allen vier Anbietern.

Neben dem Netz-Ausbau geht es natürlich auch darum, die Kunden mit entsprechender Hardware zu versorgen. So plant T-Mobile, im Herbst weitere Notebooks mit integrierten HSDPA-Datenkarten auf den Markt zu bringen. Der Markt für Großkunden ist aufgeteilt, die großen Unternehmen sind auch meist nicht sehr willig, ihren Anbieter zu wechseln.

Großes Potenzial gibt es dafür noch bei den kleineren und mittleren Unternehmen, die erst jetzt beginnen, zu erkennen, was mit dem Faktor Mobilität alles möglich ist beziehungsweise sein könnte. „Wir werden uns noch stärker den kleinen Kunden widmen“, hat sich Michael Fried von ONE eine klares Ziel für die nächste Zukunft gesetzt. Auch sie benötigen maßgeschneiderte Lösungen im Voice- und Datenbereich.

Die Strategie von „3“ setzt ebenfalls auf den KMU-Markt: „Wir fokussieren auf mobilem Breitband via HSDPA, Endgeräte speziell für den Businessmarkt und ein noch stärkeres Team für die Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen“, bekräftigt „3“-CEO Berthold Thoma. Die nächsten Monate werden jedenfalls höchst turbulent sein, für die Mobilfunkanbieter und auch die Kunden: Es lohnt sich, den Markt gut zu beobachten und zu vergleichen. Einerseits, um technisch up to date zu bleiben, und andererseits, um für eine bestehende oder neue Business-Lösung nicht zu viel zu bezahlen. ❑

BETRACHTEN SIE DIE KOMMUNIKATION IHRES UNTERNEHMENS MIT NEUEN AUGEN

Werfen Sie einen Blick auf die neue Welt der Unternehmenskommunikation und lassen Sie sich von unserer Arbeit überzeugen! Als größter herstellerunabhängiger Systemintegrator implementieren wir maßgeschneiderte Kommunikationslösungen für Unternehmen aller Branchen und öffentliche Organisationen: konvergente Sprach- und Datennetzwerke (IP Communications), Business Protection, Managed Services, Multimedia Contact Center, CRM und System Configuration Management. Unser Service Angebot deckt den gesamten Lebenszyklus einer Kommunikationslösung ab: Projektmanagement und Beratung für die Netzwerkarchitektur; Integration und Wartung; Services für den laufenden Betrieb der Kommunikationslösung.

RISKIEREN SIE EINEN BLICK:
WWW.NEXTIRAONE.AT

nextiraOne

Chat-Fenster werden erwachsen

Von den Desktops vieler Millionen Privatanwender kommend, erobert Instant Messaging nun Unternehmen. Die Nutzung im Business hält ein sattes Bündel an Vorzügen bereit - ein entsprechendes Sicherheitskonzept vorausgesetzt.

Alexandra Riegler

Jeden Tag düsen laut einer IDC-Erhebung 12 Mrd. Sofortnachrichten - Instant Messages - durchs weltweite Netz und die Tendenz ist munter steigend. 82 Mio. User waren zuletzt allein in Europa via Instant Messaging (IM) über Dienste wie ICQ, Microsofts Messengers, Skype, Yahoo! Messenger oder Google Talk erreichbar.

Mittlerweile kommen auch Unternehmen auf den Geschmack von IM-Applikationen, immerhin können sich die Vorzüge sehen lassen. Nicht nur lassen sich Informationen im Handumdrehen an Mitarbeiter, und je nach Anbindung, auch an Partnerunternehmen oder Kunden verteilen. Auch ist die Sprache knapper gehalten als in E-Mails, was für zusätzliche Effizienz sorgt. IM ist dabei nicht nur schneller als die klassische elektronische Post, es erreicht die Adressaten auch direkter: Ein Fenster stellt die Nachricht direkt am Desktop zu.

Dass persönliche Unterhaltungen damit endgültig vorbei sein sollen, lässt sich widerlegen: Weil die so genannte Buddy-Liste auf einen Blick zeigt, ob jemand im Büro erreichbar ist, enden viele Chat-Unterhaltungen in einem gezielten Telefonat. Nicht von der Hand zu weisen sind jedoch sinkende Telefonkosten, da sich vieles bereits via IM klären lässt.

Vernachlässigte Sicherheit

Während IM seine Territorium ausweitet und etwa dafür benutzt wird, Kunden näher ans Unternehmen zu binden, erfährt die Sicherheit stiefkindliche Behandlung. Nach Erhebungen der Technologiemarktforscher der Radicati Group haben lediglich 11% der Unternehmen, die IM, wenn nicht selbst verteilt haben, es zumindest dulden, keine weiteren Sicherheitslösungen im Einsatz. Dabei verwenden laut Studien der Analysten von Osterman allein in Nordamerika 93% der Firmen irgendeine Art von IM. „Die Mehrheit der Firmen verwenden tatsächlich kein Sicherheitssystem mit IM, auch haben die meisten keine Policys, die den sachgerechten Einsatz vorschreiben", so Michael D. Osterman, Gründer und Präsident von Osterman Research, einem Marktforschungsunternehmen für Internet-Kommunikation.

Und die Gefahr nimmt zu: „Die Zahl der Würmern, Viren etc. im IM-Umfeld ist 2006 um den Faktor 20 angestiegen", Osterman weiter. Auch in Anbetracht der niedrigen Ausgangsbasis, zeichnet dies eine mehr als deutliche Entwicklung.

Unreguliertes IM öffnet die Firewall und gefährdet so die Assets des Unternehmens. In Zeiten von Sarbanes-Oxley und Basel II drohen angesichts unzureichender Abriegelung der IT auch regulatorische Konflikte. Experten raten Firmen daher, IM-Applikationen gleich wie den E-Mail-Verkehr zu sichern und zu kontrollieren - einerlei, ob IM bloß geduldet oder empfohlen wird. Stärker als bei E-Mail, wo berüchtigte Viren wie etwa Love Benutzer vorsichtig werden ließen, lauert die Gefahr hinter der Vertrautheit: Wer eine Sofortnachricht losschickt muss auf der „Buddy List" des Empfängers ein bestätigter Kontakt sein. „B wird davon ausgehen, dass Nachrichten von A zu trauen ist und dies macht es viel einfacher, etwa Würmer zu verbreiten", verdeutlicht Osterman die Gefahr.

Business-Lösungen

Um den Anforderungen im Geschäftsleben zu entsprechen, die von Integration bis hin zu penibler Datensicherheit reichen, empfiehlt sich der Griff zu Business-Lösungen. Der Schritt einiger Internet-Riesen in Richtung Interoperabiliät, darunter Google und AOL, treibt auch die Business-Lösungen voran. America Online (AOL) etwa, mit seinen nach eigenen Angaben mehr als 70 Mio. Benutzern, hält neuerdings eine Business-Version seines Instant Messangers (AIM) bereit. Marktführer im Business-IM-Segment ist IBM mit der Lotus-Applikation Sametime. Die Installation der Anwendung Ende der 90er-Jahre löste zunächst bei Lotus und später bei IBM einen Schneeballeffekt aus.

Andreas Res, IBM Presales IT Specialist für Lotus Software, rät bei der Einführung von Instant Messaging zu guter Vorbereitung.

Heute wird dem Kunden gleich eine Case Study besonderer Größenordnung mitgeliefert: 300.000 User arbeiten bei Big Blue weltweit mit der hauseigenen Applikation, jeden Tag gehen so rund 4 Mio. Chat Messages übers Netz. „Hinzu kommen pro Woche mehr als 5.000 externe Kunden-User, die an dem Spiel teilnehmen", schmunzelt Andreas Res, Presales IT Specialist für Lotus Software. Damit trotz begeisterter Benutzung alles schön geregelt bleibt, rät Res gute Vorbereitung an. IM-Lösungen bergen durch die ständige Verfügbarkeitsdarstellung ihrer Nutzer Gefahren der Überwachung. Bei IBM selbst regle eine Mitarbeitervereinbarung, dass Sametime nicht als Mittel zur Kontrolle gebraucht werden dürfe, so Res. Viel beachtet im neuen Sametime-Release 7.5 ist die Unterstützung einiger Microsoft-Office-Funktionalitäten, was frische Impulse für den Collaboration-Markt erwarten lässt. Der Kampf um die Kunden, die am liebsten nur noch ein Programm verwenden würden, um weltweit zu kommunizieren, hat man bei Microsoft zuletzt eine Verständigung zwischen dem Windows Live Messenger und Yahoo! Messenger angestoßen.

Relativierte Geschwindigkeit?

Zuletzt galt im E-Mail-Verkehr eine Antwort innerhalb von 24 Stunden als angemessen. Diese Zeiten könnten mit dem viel zeitkritischeren Instant Messaging vorbei sein. Und auch wieder nicht, denn auch Spammer haben ihr nächstes Ziel bereits ausgemacht. ❑

Verfügbarkeit der IT, leicht gelöst

Immer mehr Unternehmen sind aufgrund des Wettbewerbdrucks gezwungen Kosten zu reduzieren, sich auf ihre Kernkompetenz zu fokussieren und die Geschwindigkeit ihrer Leistungen zu erhöhen. Dabei wird zunehmend die Verfügbarkeit der IT überlebenswichtig.

Die Zeiten, in denen eine IT-Infrastruktur mit geringem Aufwand betrieben werden konnte, sind längst vorbei. Systeme mit Hilfe geringer Ausstattung und wenig Know-how aufrechtzuerhalten, macht aufgrund der verborgenen Kosten wirtschaftlich keinen Sinn - weder kurz- noch langfristig. Unternehmen, die sich für den internen Betrieb ihrer IT-Infrastruktur entscheiden, werfen ihre Ressourcen gewissermaßen in ein schwarzes Loch. Denn nicht nur die Anforderungen, mit Marktentwicklungen fortwährend Schritt zu halten und die IT den Geschäftsprozessen flexibel anzupassen, fordern stetig die schmalen IT-Budgets. Nebenbei entstehen durch Systemausfälle weitere Kosten, die Unternehmen zusätzlich enorm belasten.

Wissen Sie, was Ihrem Unternehmen eine Stunde Ausfall der IT-Infrastruktur kostet? Wenn Ihre Kernkompetenzen nicht im Bereich E-Business angesiedelt sind, haben Sie einer Studie von Cumulus Research zufolge noch Glück: In Westeuropa wurden zwar allein im Einzelhandel fast eine Milliarde Euro an internen Betriebskosten in einem Jahr durch Systemausfälle vergeudet. Doch ist in Branchen, die vollständig auf die Verfügbarkeit ihrer IT zählen, bereits ein mehrere Stunden dauernder Systemausfall existenzbedrohend.

Jährlich gehen so weltweit Hunderte Millionen Arbeitsstunden durch „Down Times" verloren. Nicht inbegriffen darin sind Kunden, die aufgrund der Ausfälle für immer verloren gehen. Doch führt gerade bei dem kritischen Faktor Verfügbarkeit die gezielte Auslagerung der IT-Infrastruktur zu entscheidenden Kostenvorteilen. Die Entscheidung, die IT an einen kompetenten IT-Partner auszulagern, führt unweigerlich zur Freisetzung von Ressourcen für andere unternehmerisch wichtige Ziele.

„Ausfallzeiten bedeuten Umsatzverluste und Einbußen in der Kundenzufriedenheit. Die jederzeitige Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur für unternehmenskritische Prozesse ist nicht nur aus geschäftlichen Notwendigkeiten erforderlich, sondern auch eine Frage des Ansehens", warnt Dir. Wilfried Pruschak, Geschäftsführer Raiffeisen Informatik.

Um im Wettbewerb bestehen zu können, ist es notwendig eine möglichst hohe Verfügbarkeit aller Anwendungen zu erreichen und technisch bedingte Ausfallzeiten zu minimieren - nur so können die Geschäftsprozesse durch IT wirkungsvoll unterstützt werden. UNIQA, STRABAG, Telekom Austria, Asfinag, NextiraOne u. v. m. vertrauen seit Jahren den zuverlässigen Dienstleistungen von Raiffeisen Informatik.

„Ausfallzeiten bedeuten Umsatzverluste und Einbußen in der Kundenzufriedenheit. Die jederzeitige Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur für unternehmenskritische Prozesse ist nicht nur aus geschäftlichen Notwendigkeiten erforderlich, sondern auch eine Frage des Ansehens." - Dir. **Wilfried Pruschak**, Geschäftsführer Raiffeisen Informatik

RAIFFEISEN INFORMATIK

1020 Wien, Lilienbrunngasse 7-9
T +43 1/ 99 3 99 - 0
F +43 1/ 99 3 99 - 1100
www.raiffeiseninformatik.at
info@r-it.at

PROMOTION

Jetzt vorbestellen und Geld sparen!

Auch 2007 den Durchblick haben!

„IT-Business in Österreich 2007“
Daten, Fakten und Trends zur österreichischen IT-Wirtschaft.
Das Buch, das keine Fragen offen lässt.

oweiss.com

Bestellen Sie schon jetzt die nächste Ausgabe! Erscheinungstermin: Dez. 2006

JA, ich bestelle _____ Stk. **„IT-Business in Österreich 2007“** zum Subskriptionspreis* von je € **11,00** inkl. 10% USt, zzgl. Versandkosten von € 2,33 (Österreich) bzw. € 4,66 (Ausland).

Firma | Name: _____

Adresse: _____

_____

Tel.Nr.: _____

Unterschrift: _____

Die Bezahlung erfolgt gegen Rechnung mit Erlagschein.
* Preis gültig bis 15.12.2006, Normalpreis €19,80

per Fax: +43 (01) 740 95 – 425
per Post: Bohmann Druck und Verlag GmbH & Co. KG
Leberstraße 122
1110 Wien
Österreich
per E-Mail: office@monitor.co.at
per Web: www.monitor.co.at/itbuch

monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

BOHMANN

Webmarketing für KMUs

Was nützt die perfekte Webseite, wenn sie in den Suchmaschinen im Internet erst irgendwo unter „ferner liefen" aufscheint?

Mit seinem neuesten Produkt „X5 Webmarketing" möchte HostProfis Kunden-Webseiten in die „Suchmaschinen-Charts" katapultieren. „Automatisierte Suchmaschineneinträge sind zwar eine Möglichkeit, die Trefferquote zu erhöhen, doch die Mitbewerber bedienen sich oft raffinierterer Methoden, um sich in die Spitzenplätze in Suchmaschinen zu bringen. „X5" sorgt dafür, dass sich die Bekanntheit einer Webseite im Internet vervielfacht," erläutert HostProfis-Gründer Mario Oberdorfer.

- Bis zu 15 Suchwörter werden selbst ausgewählt, unter denen die Seite im Internet gefunden werden soll.
- X5 legt für diese Webseite eine im Preis inkludierte Subdomain an, die wie eine virtuelle Kopie der Seite wirkt. Dadurch kann die „Kopie" jederzeit an geänderte Suchkriterien der Roboter angepasst werden, ohne den gesamten Webauftritt zu ändern.
- Die Subdomain wird nun mit Hilfe von „X5" in mehr als 1.000 Suchmaschinen und Internetportale eingetragen. Dabei ist sie mit der Originalseite verlinkt.
- Zusätzlich wird sie händisch in die größten Suchmaschinen eingetragen und es gibt einen kostenlosen Firmeneintrag auf dem von HostProfis beworbenen Hauptportal.

HosProfis gibt eine Garantie, dass die Webseite binnen eines Jahres bei der Suche nach dem Firmennamen oder einem der angegebenen Suchwörter in einer Suchmaschine unter den ersten zehn Einträgen gefunden wird - wenn nicht, wird die gesamte Jahresgebühr für „X5" als Gutschrift rückerstattet.

www.hostprofis.com/webmarketing

REBOOT

Die Telekommunikation ist wieder einmal im Umbruch. Das neue Schlagwort heißt: Voice over IP. Bevor die Kostensparer in den Unternehmen in Jubel ausbrechen, müssen aber doch einige Dinge beachtet werden

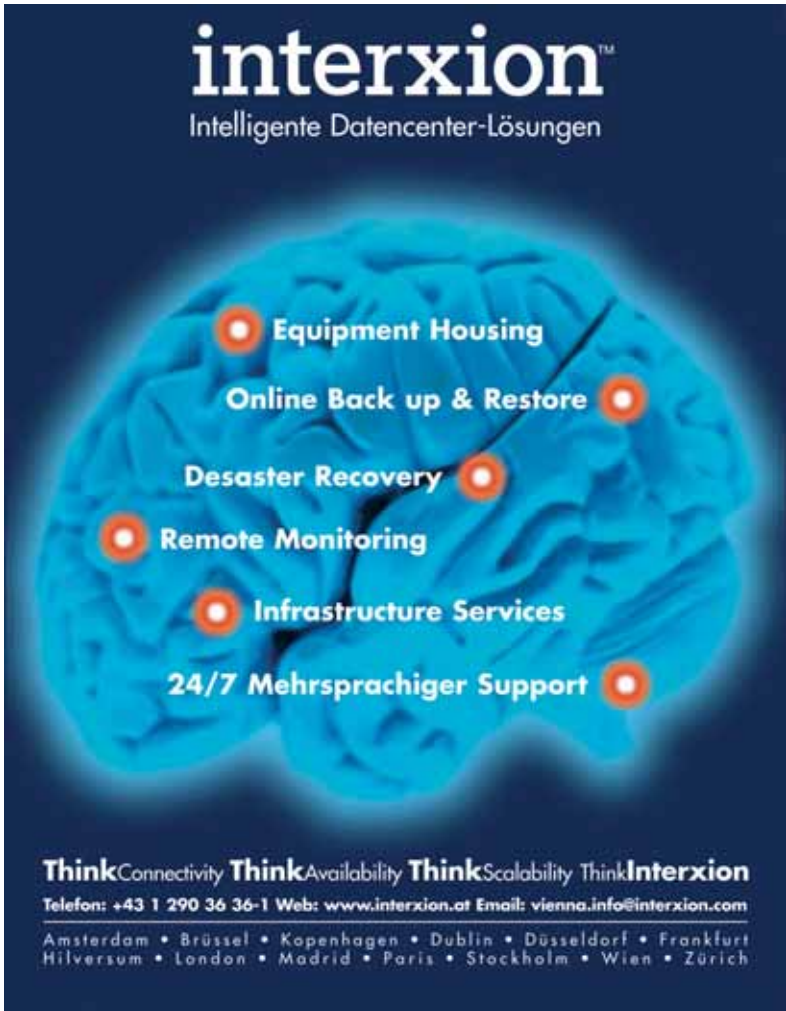
Conrad Gruber

Internet-Telefonie oder Voice over IP ist der IT-Begriff der Stunde. Vor allem Unternehmens-Telefonanlagen können - damit ausgerüstet - durch sinkende Telefonkosten neue Sympathien in der Controller-Etage erwecken. Doch aufgepasst: Das allein selig machende Kommunikationsmittel ist VoIP leider auch nicht.

Es beginnt gleich bei der Umrüstung. Gibt es in einem Unternehmen eine bestehende Telefonanlage - wo gibt es die nicht? -, sind gleich einmal einige grundsätzliche Überlegungen anzustellen: Ist man als Firmenchef bereit, hohe Umrüstungskosten auf eine IP-Telefonanlage zu tragen? Ist die bestehende Anlage eher älteren Datums und gar nicht IP-fähig, oder ist es möglich, aus ihr zumindest ein Hybrid-System zu formen? Was kostet das Ganze? Wann kann man es zurück verdienen? Ist das Firmennetzwerk überhaupt in der Lage, den Telefontraffic abzuarbeiten oder müssen neue Server, Router, Speicher und Kabelstränge her?

Sollte man nicht warten, bis der geplante Umzug des Unternehmens in ein neues Büro ansteht? Gehen Mehraufwand und Mehrausgaben für eine VoIP-Anlage einher mit einem effizienteren Kommunikationsverhalten der Mannschaft, die die Vorzüge der Internet-Telefonie auch zu nutzen weiß? Wie viele Schulungen sind nötig? Wie viel Überzeugungsarbeit?

Nicht zu vergessen auch die bis jetzt eher ausgeklammerte Sicherheitsproblematik. Wo man ein normales digitales Telefonnetz anzapfen kann, kann man auch VoIP-Protokolle auslesen. Dazu kommt, dass ein VoIP-System je nach Sicherheitsstatus all die Schwachstellen aufweist, die eine normale Internet-Verbindung auch hat, gerade auch dort, wo drahtlose Verbindungen (WLAN bei Notebook-Nutzern) vorhanden sind. Zu den Ärgernissen bei VoIP gehören auch so Dinge wie Voice-Spam und automatisierte Anrufe („Voice-Bombing"), dazu Viren, Spyware und viele andere Übel aus dem WWW. Das soll nicht heißen, VoIP wäre grundsätzlich problematisch. Aber keiner soll sagen, er hätte die Schwächen nicht gekannt.



KMU-Telekom-Markt: Nach wie vor heiß umkämpft von allen Anbietern

Wer kann den KMU-Markt für sich gewinnen?

Klein- und Mittelbetriebe (KMUs) beherrschen das Bild des österreichischen Unternehmertums. Sie sind technisch eher nicht affin, wollen aber die Vorteile der Telekommunikation für sich nutzen. Die Anbieter überschlagen sich, den KMUs den Markt und ihre Produkte erklären zu wollen. Propagiert werden vor allem Produkt-Kombis: Für den Herbst sind davon jede Menge zu erwarten.

Christine Wahlmüller

Die ADSL-Penetration nimmt nur noch langsam zu. Jedes dritte Unternehmen in Österreich hatte im April 2006 ADSL im Einsatz. *Quelle: INTEGRAL - Austrian Internet Monitor Business (AIM-Business), rep. österr. Unternehmen, April 2006, n=750*

Das „Personal Computing" wird zum „Pervasive Computing" (engl. für durchdringend). „Der PC ist eine Errungenschaft des 20. Jahrhunderts und wird verschwinden", so die provokante Aussage von Univ.-Prof. Alois Ferscha vom Institut für Pervasive Computing der Uni Linz in einem Gespräch mit mir vor ein paar Wochen. Statt dem PC werden intelligente, kaum sichtbare das heißt in den Alltag integrierte Computer unser Leben bestimmen und verändern.

Kaum vorstellbar in Zeiten wie diesen, wo die Anzahl der PCs die Anzahl der Weltbevölkerung schon bei weitem übertrifft und das Internet seinen Siegeszug angetreten hat. Insbesondere im Firmenalltag ist das Internet heute eine absolute Selbstverständlichkeit geworden. Ein Trend, der unübersehbar ist, ist die sich weiter fortsetzende Konvergenz am Telekommarkt. Das Schlüsselwort dabei ist die Mobilität, die absolute Flexibilität und Bewegungsfreiheit verspricht.

Mobiles Internet und Mobile-Office-Lösungen werden also sehr, sehr schnell an Bedeutung gewinnen. Damit ist die Stellung der Festnetzanbieter sowohl was Telefonie als auch Internet betrifft in Zukunft bedroht. Im Moment allerdings ist eine gewisse Verlangsamung am Markt eingetreten. Nach wie vor liegt die Internetnutzung wie auch im Vorjahr unverändert bei insgesamt 84%. (Alle Daten laut Austrian Internet Monitor AIM Business, April 2006.) Das analoge Modem verliert im Businessbereich noch weiter an Bedeutung, zugunsten von ADSL/Breitband, wenn sich auch hier das Wachstum etwas verlangsamt hat, jedes dritte Unternehmen hat derzeit ADSL im Einsatz.

Erfreulich hingegen ist die steigende Zufriedenheit mit der Internetnutzung ganz allgemein: So beurteilt jedes zweite Unternehmen die Stabilität der Internetnutzung (im Jahr 2005: 42%) und den Schutz vor unberechtigten Zugriffen auf Firmendaten/-

„Die Entwicklungsdynamik des Marktes hat sich etwas entschleunigt." - **Bertram Barth**, Geschäftsführer des Marktforschungsinstituts Integral
Bild: Integral

Firmennetzwerk (im Jahr 2005: 37%) als sehr gut. Auch die Zufriedenheit mit der Geschwindigkeit der Internetverbindung sowie dem Schutz vor Spam-Mails ist eindeutig höher als noch im vergangenen Jahr.

Konvergenz der Märkte

Dynamisch ist die Mobilitäts-Entwicklung: Über 50% setzen Notebooks ein - hier ist ein stetiger Anstieg seit Herbst 2003 zu verzeichnen. Schon jedes fünfte Unternehmen

(21%) stattet seine Mitarbeiter mit PDAs aus - diese Zahl hat sich gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt. Die Nutzung von Mobiltelefonen in Unternehmen liegt derzeit bei 84% - gleichauf mit der Internetnutzung. 43% verwenden einen alternativen Festnetzanbieter, hier herrscht nach Rückgängen seit dem Oktober 2004 nun eine stabile Phase, seit vergangenem Jahr ist auch die Wechselbereitschaft gesunken. Ganz im Gegensatz zum Mobilfunkbereich: Hier sind die Unternehmen eher geneigt, den Anbieter zu wechseln.

Fast jedes zweite Unternehmen präsentiert sich über eine eigene Website im WWW, nach einer Phase der Stagnation ist jetzt wieder ein leichter Anstieg zu verzeichnen. Dafür kommt der Bereich E-Commerce wieder langsam in Fahrt. 16% bieten Produkte oder Dienstleistungen via Website zum Kauf an. Insgesamt „hat sich die Entwicklungsdynamik des Marktes etwas entschleunigt", urteilt Bertram Barth, Geschäftsführer des Marktforschungsinstituts Integral, das für den AIM verantwortlich zeichnet. „Eine leichte Dynamik macht sich durch die Verwendung mobiler Datenübertragung bemerkbar", sieht Barth den Faktor Mobilität als echten Trend. Breitband-Internet wächst hingegen im Moment nur langsam.

Dabei ist der Hoffnungsmarkt für Breitband eindeutig im KMU-Bereich angesiedelt. Besieht man sich die Historie, wer bereits wie lange über Internet verfügt, so sind Neueinsteiger in den letzten zwei Jahren fast nur noch im KMU-Bereich zu finden. Ihnen wurde bereits größtenteils Breitband-Internet verkauft.

Daneben gibt es aber sehr viele kleinere Betriebe, die noch mit analogen Modems und Einwahltechnologie das Internet nutzen. Diese Gruppe mit veralteter Technologie sowie die zweite Gruppe der Technik-Verweigerer beziehungsweise Desinteressierten sind für die Anbieter von Interesse.

„Wir bieten Unternehmen jeder Größe maßgeschneiderte Breitband-Lösungen und eine große Auswahl an Zusatzfeatures zu niedrigen Preisen." - Tele2UTA-Geschäftsführer **Norbert Wieser**
Bild Tele2UTA

Dabei haben es gerade die nicht technikaffinen KMUs nicht gerade leicht, sich am Markt zu orientieren. Allein im Vergleich zum letzten Jahr hat eine ungeheure Veränderung am österreichischen Telekommarkt stattgefunden. Ein wahrer Fusionsreigen folgte Schlag auf Schlag. T-Mobile kaufte tele.ring, UPC erwarb Inode, eTel erstand ycnetworks und EUnet, Tele2 verleibte sich UTA bereits im Vorjahr ein - um nur einige prominente Beispiele zu nennen „Wir

„40% der KMUs nutzen noch einen Einwahlmodem"

Monitor im Gespräch mit Christian Bauer, Leiter KMU-Produktmanagement, Telekom Austria

Wie beurteilen Sie den österreichischen Internet-Markt für Klein- und Mittelbetriebe (KMUs)?

Viele, speziell kleine Unternehmen, haben noch keinen oder nicht den richtigen Breitbandzugang. Wir haben uns daher für den Herbst vorgenommen, all diese Unternehmen im speziellen auch in puncto Mobilitätsanforderungen zu beraten und zu unterstützen.

Bereits jetzt gibt es da von uns ein Package (Internet plus mobile Breitband-Karte), ab Herbst werden wir zum Thema Mobilität ein neues Angebot auf den Markt bringen.

Das weitere Internet-Access-Produktspektrum ist im Vergleich zum Vorjahr unverändert, neu ist, dass WLAN standardmäßig dabei ist.

Neu im Herbst kommt, speziell auf die Zielgruppe der kleineren Unternehmen zugeschnitten, der „Web Assistant" auf den Markt: Damit kann das KMU selbst einen Internetauftritt in kürzester Zeit erstellen bzw. ändern.

Wie würden Sie den technischen Standard bei den KMUs denn im Moment einschätzen?

Es gibt zwei Gruppen. Erstens: Die Gut-Informierten. Sie haben je nach ihren individuellen Anforderungen den benötigten Internet-Access, insbesondere auch der Einsatz der symmetrischen Bandbreiten hat hier stark zugenommen. Die zweite Gruppe sind die, die sich mit dem Internet schwer tun. Das sind jene, die nur wenig mit dem Internet arbeiten, oft noch einen Einwahl-Zugang haben und die mit einem Breitband-Einstiegsprodukt sicher jetzt gut beraten sind. Wir schätzen, dass 40% der KMU noch ein Einwahlmodem für den Internetzugang nutzen. Aber die Tendenz ist klar: Heute kauft der Kunde Breitband.

Wie agieren Sie am KMU-Markt, wie wollen Sie beim KMU punkten?

Ich denke, wir sind gut aufgestellt, wir haben 100 Kundenberater, 50 Telekom-Shops in ganz Österreich, zusätzlich noch einen Händlervertrieb, das ist vor allem in den

„Wir müssen den KMUs entgegen gehen und ihnen zeigen, wie sie ihr Business optimieren können." - **Christian Bauer**, Leiter KMU-Produktmanagement, Telekom Austria

ländlichen Regionen sehr wichtig: Ein örtlich anerkannter Partner wird als vertrauenswürdig eingestuft. Unsere Herbst-Strategie ist zweigeteilt: Bei allen, die schon Internet haben, ist Upgrading und Mobilität ein Thema. Und all jene, die noch ohne Breitband sind, wollen wir natürlich auf Breitband bringen.

Wieso geht es mit der Breitband-Entwicklung nur so schleppend weiter?

Das Problem ist: Die Leute sehen den Nutzen noch nicht. Das ist die Aufgabe der Anbieter: Den KMU entgegen gehen und den Leuten zeigen, wie sie ihr Business optimieren können.

Produktübersicht:

Anbieter	Produkt	Features	Kosten/ Monat	Inkl. Transfer-volumen	Kosten einmalig	Zusätzl. Transferkosten pro MB
eTel (entbündelt oder mit TA-Anschluss)	Breitband business asymmetrisch (7 Produkte je nach Bandbreite)	Mit 1,024/256 kbit/s Bandbreite, inkl. 50 Mailboxen, 250 Aliase, 50 MB Webspace, Bei allen inkl.: 1 fixe IP-Adresse, Domain, Router und Spam- und Virenfilter	49,-	5 GB Fair Use	21,80	Bei 20% Überschreitung: 4,72 pro MB
eTel (entbündelt oder mit TA-Anschluss)	Breitband business symmetrisch (4 Produkte je nach Bandbreite)	Mit 2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, 50 Mailboxen, 250 Aliase, 100 MB Webspace, ansonsten wie oben	49,-	25 GB Fair Use	139,-	Bei 20% Überschreitung: 4,72 pro MB
eTel	eTel all: Internet, Festnetz, Mobiltelefonie (seit Juli 2005)	1.024/256 kbit/s Bandbreite, weitere Internet-Features wie oben, Festnetz: keine Grundgebühr, kein Mindestumsatz, sekundengenaue Abrechung ab 1. Sekunde, 500 Freiminuten ins Festnetz, Mobiltelefonie (powered by ONE): innerhalb VPN kostenlos, 1 Mobiltelefon und erste SIM-Card inklusive	55,-	5 GB Fair Use (Upgrading möglich)	20,- 24 Monate Vertragsbindung	Fair-Use-Prinzip s. o.
EUnet ❶ (mit TA-Anschluss)	ADSL Flex +3	1.024/256 kbit/s Bandbreite. 1 Mailbox, 1 stat. IP-Adresse 35% Rabatt auf alle Web-, Mail oder Domain-Dienste	34,99	3 GB Fair Use	0,-	0,03
EUnet	Eunet SDSL	In symmetrischen Bandbreiten von 256 bis 4.096 kbit/s, z. B. 2.048/2048 kbit/s inkl. Router	138,-	20 GB Fair Use	299,-	0,03
Happynet	ADSL Small Business	Mit 1.024/256 kbit/s Bandbreite, 25 Mailboxen, 50 MB Webspace, Domain, inkl. Viren- und Spamfilter	48,50	5 GB	25,-	0,04
Happynet	xDSL Produktlinie	Von 256 bis 4.736 kbit/s Bandbreiten, z. B. xDSL Business: 2.320/2.320 kbit/s Bandbreite, 200 Mailboxen, 200 MB Webspace, inkl. fixe IP-Adresse und Domain	175,-	50 GB	0,- bei 2-Jahresbindung; 180,- bei 1-Jahresbindung	0,04
Hostprofis	ADSL (mit TA-Anschluss)	1024/256 kbit/s Bandbreite, 10 Mailboxen, 25 MB Webspace, 1 dynamische IP-Adresse ❷. inkl. VoIP flex mit eigener Tel.nr.	29,90 39,90	2 GB 10 GB	19,90	0,05
Hostprofis	xDSL@symmetric flat	2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, 8 statische IP-Adressen, inklusive Router, weitere Features wie oben	179,90	unbegrenzt	0,- 100,- Kaution für Modem	keine
Inode	DSL Business für nicht entbündelte Gebiete (mit TA-Anschluss)	1.024/256 kbit/s Bandbreite, 8 bis 16 statische IP-Adressen, inkl. Webhost Linux Small	Ab 44,90	5 GB	99,- plus TA-Gebühren	5,4
Inode	xDSL Business Silber (entbündelt)	1.280/384 kbit/s Bandbreite, ans. Features wie oben.	39,-	5 GB, Flatrate-Option um 20,- monatl.	59,- bei 2-Jahresbindung, 139,- bei 12-Monatsbindung	0,04
Inode	xDSL Business Gold	2.048/2.048 kbit/s, 16 statische IP-Adressen, ans. Features wie oben.	99,-	20 GB, Flatrate auf Anfrage	0,- bei 2-Jahresbindung, 250,- bei 12-Monatsbindung	0,04
LIWEST	24SPEED Professional	2.048/1.024 kbit/s Bandbreite, 5 Mailboxen, 50 MB Webspace, 2 IP-Adressen, Domain kostet extra	66,-	20 GB	281,97,- wenn LIWEST Anschluss im Haus, ans. teurer	0,07
LIWEST	24SPEED Proserv	2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, ans. Features wie oben	100,-	30 GB	s. o.	0,07
Net4you	xDSL4Biz 1.024/256 (mit TA-Anschluss)	1.024/256 kbit/s Bandbreite, 10 Mailboxen, 50 MB Webspace, 1 statische IP-Adresse	53,-	5 GB	14,50	0,055
Net4you	xDSL4Biz, 2.048/2.048 (mit TA-Anschluss)	2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, ans. Features wie oben	136,-	20 GB	190,-	0,055
Silverserver	Silver:ADSL:Office Produktlinie	z. B. mit 1.024/256 kbit/s Bandbreite, 200 Mailboxen, Domain, 250 MB Webspae, inkl. Internet-Telefonie	56,-	10 GB Fair Use	50,- bei 12-Monatsbindung, 0,- bei 24-Monatsbindung	Fair-Use-Prinzip
Silverserver	Silver:SDSL:Office	2.048/2.048 kbit/s Bandbreite, 250 Mailboxen, 8 fixe IP-Adressen, 350 MB Webspace, Domain, MySQL-Datenbank, VoIP mit eigener Telefonnummer	169,-	20 GB Fair Use	150,- bei 24 Monatsbindung, 300,- bei 12-Monatsbindung	Fair-Use-Prinzip

❶ EUnet gehört zur eTel-Gruppe, die Marke und die Produkte von EUnet bleiben aber noch bestehen.
❷ optional statische IP-Adresse: 99,90 (einmalig) bzw. Router ab 49,90 (einmalig) erhältlich

Anbieter	Produkt	Features	Kosten/ Monat	Inkl. Transfer-volumen	Kosten einmalig	Zusätzl. Transferkosten pro MB
Telekom Austria	Business Speed	Mit 1.024/256 kbit/s Bandbreite, 1 Domain; 20 Business Mailboxen; 100 MB Webspace, 1 fixe IP-Adresse, inkl. Spam- und Virenfilter	45,.	5 GB Fair Use	0,- bis 290,- (je nach Vertragsbindung)	0,05
Telekom Austria ❸	Business Access Pro	Mit 2.048/512 kbit/s Bandbreite, 1 Domain; 50 Business Mailboxen; 100 MB Webspace, 4 fixe IP-Adressen, inkl. Spam- und Virenfilter, Firewall	79,-	Fair Use (10 GB)	0,- bis 290,- (je nach Vertragsbindung)	Fair-use-Prinzip. Flat-rate zu höheren Kosten
Tele2UTA	BizNet Solo xDSL 1.024/256 (entbündelt) ❹	Mit 1.024/256 kbit/s Bandbreite, 50 E-Mail-Adressen, 50 MB Webspace mit 10 MB Datenbank (MySQL), Router, inkl. Spam- und Virenfilter	39,-	5 GB	220,-	pro 100 MB Überschreitung 3,90
Tele2UTA	BizNet Complete xDSL 1024/256	1.024/256 kbit/s Bandbreite, Features wie oben, zusätzlich Möglichkeit, über Tele2UTA zu telefonieren (Festnetz). Kosten: 50,- einmalig, kein Mindestumsatz mehr	59,-	5 GB	220,-	pro 100 MB Überschreitung 3,90
Tele2UTA	BizNet ADSL (mit TA-Anschluss)	1.024/256 kbit/s Bandbreite, 50 E-Mail-Boxen, 50 MB Webspace 10 MB DBspace, inkl. Spam- und Virenschutz, Online-Verwaltung der Mailboxen, Online-Kontrollmöglichkeit des Transfervolumens	44,-	5 GB	Selbstinstallation: 36,28, Vor-Ort-Installation: 109,01	k. A.

Alle Preisangaben in Euro exkl. Ust.

❸ Bei beiden TA-Produkten: viele Angebote mit unterschiedlichsten Bandbreiten. Achtung: Es gibt immer wieder Preisaktionen, auch regional. Bis 31.8. war Business Speed 5G z. B. um 35,- /Monat zu haben. Im Herbst kommt ein neues Paket: Internet + Mobiles Internet auf den Markt.

❹ Alle weiteren Leistungen gibt es optional gegen Aufpreis dazu z. b. Flatrate-Option um 20,-, jede weitere Mailbox mit 50 MB zu 2,- etc.

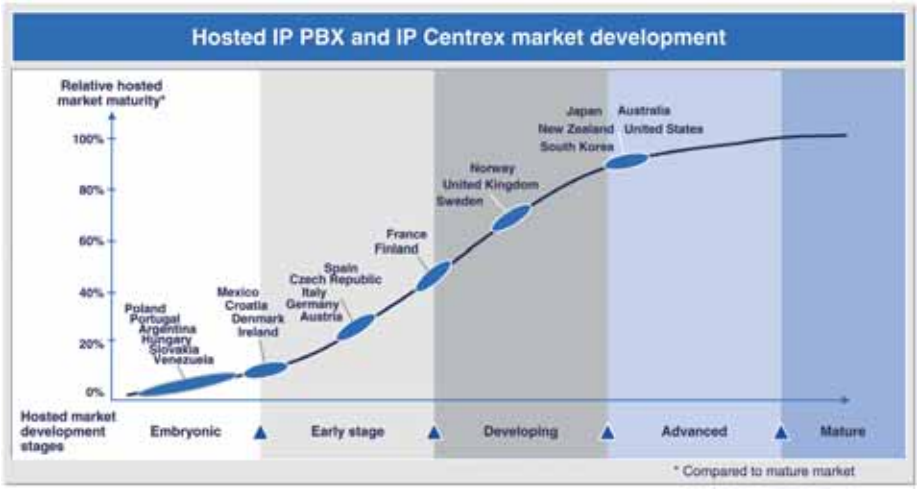
erwarten aber für die Zukunft eine stabile Entwicklung", sieht Barth ruhigeren Zeiten entgegen. Wenn auch der preisdominierte Wettbewerb von den Anbietern zur Freude der Kunden weiter vorangetrieben wird.

Produkte unter der Lupe

Bei den Produkten der klassischen Festnetz- und Internetanbieter hat sich wenig getan (siehe Tabelle). Symptomatisch ist hier das Angebot der Telekom Austria. „Wir haben ja erst letztes Jahr die Business-Access-Produkte neu gelauncht, hier gibt es keine Veränderungen", sagt Christian Bauer, Leiter Produktmanagement KMU bei der TA. Auffällig ist jedoch die Erhöhung der Bandbreiten. Rangierte noch im Vorjahr 768/256 kbit/s im KMU-Sektor als absolut salonfähig, so liegt das gute Einstiegsprodukt jetzt bei 1.024/256 kbit/s. Bei den Preisen hat sich nicht rasend viel verändert.

Wohl sind die Breitband-Tarife generell betrachtet gefallen, weniger bei den Einstiegsprodukten, sondern vor allem bei den SDSL-Produkten haben die Preise eine anständige Talfahrt hingelegt. Auffällig ist auch, dass das Datentransfervolumen jetzt allgemein höher liegt. Beim Einsteiger-Produkt (1.024/256 kbit/s) werden zumeist 5 GB angeboten.

Vorsicht bei der Volumenstransfer-Überschreitung: Das kann ordentlich ins Geld gehen. So verrechnet zum Beispiel Tele2UTA listigerweise bereits pro angefangener 100 MB 3,90 Euro. Bei allen anderen Anbietern wird pro MB Überschreitung noch exakt abgerechnet.



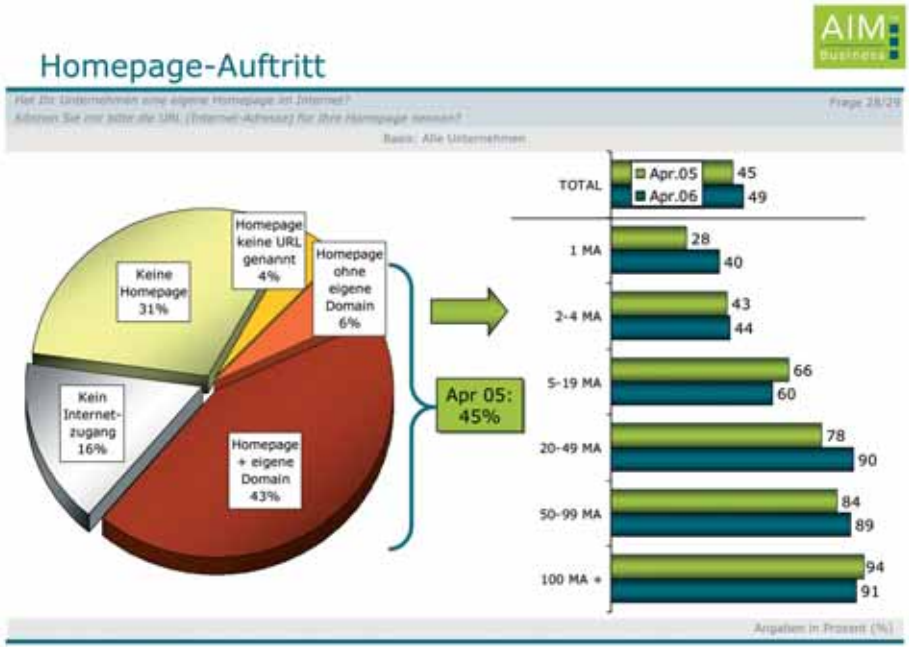
IP PBX und Centrex-Marktentwicklung - Österreich ist erst in der Frühphase zu finden. In Führung liegen USA, Australien, Japan, Neuseeland und Süd-Korea.
Grafik Arthur D. Little Analysis

Eine riesige Produktauswahl, insbesondere bei den großen Anbietern, macht die Auswahl nicht gerade leicht. Andererseits ist dafür für jedes Unternehmen und jede Anforderung mit Sicherheit etwas dabei. Auch die regional in den Bundesländern agierenden Provider haben recht passable Angebote.

Insbesondere in Kärnten belebt die Konkurrenz der regionalen Platzhirsche Net4You, Hostprofis und Happynet neben den großen, mächtigen, österreichweit agierenden Anbietern das Geschäft. Gut für den Kunden, er kann sich über attraktive Angebote und Produktideen freuen.

Produkt-Kombis stark im Kommen

Der Herbst dürfte wieder „heiß" werden, weniger in punkto Breitband-Angeboten, sondern eher, was Produkt-Kombinationen anbelangt, wobei hier „Mobilität" der absolute Business-Trend ist. Neben der großen Telekom Austria, die ein neues Produkt „Internetzugang plus mobile Datenkarte"



Große Unternehmen benutzen das Internet schon lange. Viele Newcomer sind im KMU-Bereich angesiedelt. Neueinsteiger haben einen Vorteil: Sie steigen (zumeist) direkt mit ADSL-Technologie State-of-the art ein. *Quelle: INTEGRAL - Austrian Internet Monitor Business (AIM-Business), rep. österr. Unternehmen, April 2006, n=750*

plant, wollen natürlich auch die alternativen Anbieter auf den Mobilitäts-Zug aufspringen.

eTel hat ebenfalls angekündigt, im Herbst gleich einige Packages auf den Markt zu bringen: Geplant sind Mobile Telefonie + mobiles Breitband (Datenkarte), Hosted Exchange (bereits erhältlich) in Kombination mit mobiler Telefonie + Handy, sowie (wie bei der TA) ADSL + mobiles Breitband. „Wir setzen weiterhin verstärkt auf anwendungsorientierte Gesamtlösungen. Dabei sehen wir uns genau an, was einzelne Betriebe und Branchen brauchen", gibt Achim Kaspar, CEO von eTel, Einblick in seine Strategie.

Die Anbieter in alphabetischer Reihenfolge:

www.etel.at 08000 08000
www.happynet.at 0463/292 999-0
www.hostprofis.at 04242/222 35-0
www.inode.at 059 999 4500
www.liwest.at . . . . . 0732 /94 24 24
www.net4you.at 04242/50 0 50
www.sil.at . . . . . 01/49 33 256 oder 059 944
www.telekom.at bzw. http://kmu.telekom.at
. . . . . 0800 100 800
www.tele2uta.at 0800 800 882
weitere Provider: siehe www.ispa.at

Gesamtlösungen auf den Markt zu werfen ist die erklärte Lieblingsstrategie von Tele2UTA: So kann die BizNet-Internet-Produktpalette (entbündeltes Breitbandinternet oder basierend auf ADSL-Wholesale-Angebot der TA) mit Festnetztelefonie (BizNet Complete) und/oder Mobilfunk (BizNet Trio) zur gewünschten Kombi zusammengestellt werden. Im Herbst wird sich bei Tele2UTA einiges rund um den Faktor Mobilität produktmäßig bewegen. Genaueres wollte die Presseabteilung jedoch nicht verraten. Zugpferd bleibt die BizNet-Breitband-Produktpalette. „Damit bieten wir Unternehmen jeder Größe maßgeschneiderte Breitband-Lösungen und eine große Auswahl an Zusatzfeatures zu niedrigen Preisen", ist Tele2UTA-Geschäftsführer Norbert Wieser überzeugt.

Obwohl mit der Fusion beschäftigt, ist bei UPC/Inode auch herbstlich-eifrige Aktivität angesagt: Nicht nur mit Internet Access, sondern vor allem auch mit Zusatzservices wie z. B. Hosted Exchange oder VoIP (Telenode) kann man beim Kunden punkten. „In Zukunft wird dieses Segment noch stark ausgebaut", heißt es aus der UPC/Inode-Presseabteilung. Neue Inode-Services sollen in Kürze zum Thema Security präsentiert werden.

„Wir setzen weiterhin verstärkt auf anwendungsorientierte Gesamtlösungen." - **Achim Kaspar**, CEO von eTel
Bild: eTel

„Kleine": Volle Kraft voraus

Auch die kleinen Anbieter sind nicht faul und haben die Sommerpause genützt. „Wir bereiten gerade zwei neue ADSL/SDSL Pakete vor, die zusätzliche für KMUs gedachte Features beinhalten", verrät Oskar Obereder, Geschäftsführer des in Wien tätigen kleinen Providers Silverserver. Sehr aktiv präsentiert sich auch der in Kärnten ansässige Provider Net4You.

Noch im Herbst wird Net4You neue KMU-Pakete (Internet, VoIP) auf den Markt bringen. „Weiters werden wir unser Angebot mit günstigen Breitbandprodukten zur Vernetzung von Standorten verstärken", kündigt Martin Zandonella, Geschäftsführer von Net4You, an. „Dabei werden wir intelligente Produkte für Sicherheit, Verschlüsselung und Komprimierung anbieten", hat Zandonella eine gute Marktnische für Net4You ausgemacht. In nächster Zukunft soll auch das Thema VoIP forciert werden.

Betrachtet man die Prognosen für die Zukunft, so wird klar: Mobilität und VoIP, mithin Gesamt-Telekommunikationslösungen, bestimmen das künftige Geschehen. Bei den Unternehmen geht es dabei vor allem um die Realisierung von Hosted IP PBX und IP Centrex-Lösungen.

Interessant ist dabei das Ergebnis des Ländervergleichs einer Studie der Unternehmensberatung Arthur D. Little (ADL), die soeben erst fertiggestellt wird. Demnach befindet sich Österreich noch in der „Frühphase", während hingegen skandinavische Länder, aber auch die USA oder Japan uns hier um einiges voraus sind.

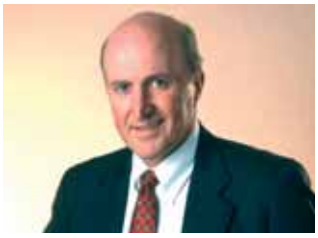
Aber das sind wir in Österreich ja einigermaßen gewohnt. Wir hatten zwar immer schon kluge Köpfe und Erfinder, aber die Schnellsten waren wir noch nie, wenn es darum ging, Innovationen in der Bevölkerung oder Wirtschaft real umzusetzen. ❑

20 Jahre ASG - Shopping als Erfolgsstrategie

Die Produkte von ASG sind hierzulande bekannter als das Unternehmen selbst. Denn seit seiner Gründung hat der US-Konzern mehr als 30 marktführende Anbieter im Bereich Unternehmenssoftware übernommen. Das Ziel: ein umfassendes Portfolio mit Fokus auf Global 5000-Unternehmen. Durch die Zukäufe sind auch namhafte österreichische Firmen ASG-Kunden geworden.

Alexander Hackl

„Wir bieten unseren Kunden einen Produktkorb nach dem Motto: ‚Alles aus einer Hand'. Dadurch können Einsparungen von durchschnittlich 25% realisiert werden." - **Arthur L. Allen,** ASG-Präsident und CEO



Gegründet wurde das laut Software Magazine nunmehr zehntgrößte privat geführte Softwareunternehmen vom amtierenden Präsidenten und CEO Arthur L. Allen. Die Erfolgsgeschichte ist fast klischeehaft amerikanisch. „Ich begann 1986 mit 2.000 Dollar Kapital und einem 100.000 Dollar Kreditrahmen das Softwareprodukt eines Freundes zu vertreiben", erzählte Allen im Gespräch mit dem MONITOR bei seinem Wien-Besuch im Mai. Das Tool für die Performanceüberwachung von integrierten Datenemanagement-Systemen erwies sich allerdings als Ladenhüter.

Erst Allens zweites Produkt - „Fast Access" zur Verbesserung des Datendurchsatzes bei IDMS-Datenbanken - schlug im Markt ein. Es folgte der strategische Erwerb zahlreicher weiterer Unternehmen und Geschäftsbereiche. Mit jeder Akquisition erweiterte das Unternehmen sein Produktangebot und schaffte dadurch Synergieeffekte im Vertrieb, einen breiteren Kundenstamm und höhere Rentabilität. Heute bietet ASG mehr als 200 Software-Lösungen an, die nach eigenen Angaben die Funktionen von Produkten von BMC, CA, Compuware, IBM und anderer Unternehmen ersetzen können. So sei man in der Lage, 75-85% des Softwarebedarfs in den IT-Umgebungen der meisten Unternehmen abzudecken.

„Wir bieten unseren Kunden einen Produktkorb nach dem Motto: ‚Alles aus einer Hand'. Dadurch können Einsparungen von durchschnittlich 25% realisiert werden", so Allen. Das ASG-Portfolio umfasst die Bereiche Metadaten-, Applikations-, Operations-, Content-, Performance-, Security-, und Infrastruktur-Management. Zu den wichtigsten strategischen Übernahmen der letzten Zeit gehört zum Beispiel Chevin, ein britischer Anbieter von Management-Systemen für verteilte Netzwerke (TeVISTA). 2004 hat ASG durch die Übernahme des französischen Unternehmens Istria das Infrastruktur-Management um die ASG-Trackbird-Lösungssuite ergänzt. Zur Vervollständigung seiner Applikations-Management-Lösungen wurde im Jahr 2000 die Firma Viasoft erworben.

Weitere Produkte sind die ASG-Cypress Suite, ein integriertes System zur Erstellung und Veröffentlichung von Dokumenten, ASG-Zena für das End-to-End-Workload-Management und -Prozessautomatisierung und die ASG-TMON Suite für Performance-Management-Lösungen.

2005 hat ASG die strategische Initiative „Unified Management Architecture" (UMA) vorgestellt. ASG-UMA bietet eine nicht invasive Infrastruktur und Umgebung zur Integration innovativer Composite-Lösungen für Produkte von ASG und anderen Anbietern. Dazu Allen: „Den Anstoß zu dieser Entwicklung haben unsere Kunden gegeben. Viele Firmen leiden unter dem Fehlen von Interoperabilitäts-Standards auf dem Softwaremarkt."

Wien ist Osteuropa-Zentrale

Rund 90% der Global 5000-Firmen sowie Organisationen der öffentlichen Verwaltung an mehr als 7.000 Standorten weltweit nutzen Software von ASG. In Österreich, das dem Konzern auch als Osteuropa-Zentrale dient, hat ASG durch die zahlreichen Übernahmen von Softwareanbietern auch eine Reihe von Kunden geerbt.

„Diese Kundenbasis wird seither systematisch betreut und ausgebaut. Besonderer Schwerpunkt ist die Betreuung der Auslandsniederlassungen österreichischer Unternehmen", betont Louis Frömel, Regional Vicepresident Österreich und CEE. „Im Technologiebereich muss man global denken, aber im operativen Bereich lokal", fügt ASG-Boss Allen hinzu.

www.asg.com

E-Verwaltung Grün-Weiß

50 ausgewählte Verwaltungsverfahren sollen in der Steiermark zukünftig über den elektronischen Behördengang verfügbar sein. Anträge für Wohnbauförderung und Sozialhilfe via PC und Internet einzubringen demonstriert Bürgernähe, bringt interne Prozesse auf Vordermann und spart Geld. Monitor im Gespräch mit Herbert Pacnik, Projektleiter in der Stabsstelle E-Government.

Alexandra Riegler

Drei Jahre gibt man sich Zeit, danach soll die Steiermark rundum fit für die Verwaltungszukunft sein. Die Kosten, um 50 selektierte und nach Bürgernutzen gebenchmarkte Behördenverfahren tauglich fürs E-Government zu machen, werden von Seiten der Landesregierung mit rund 2 Mio. Euro beziffert.

Im Gegenzug locken Einsparungspotenziale: Um 1-2 Mio. Euro pro Jahr sollen die Online-Vorgänge rund um Führerschein, Gewerbewesen, Reisepass, Sozialhilfen, Verwaltungsstrafen bis hin zur Wohnbauförderung das Budgets des Landes entlasten. Weitere 500.000 Euro ersparen sich Bürger durch wegfallende Portokosten, hinzukommen etwa 60.000 Stunden, die bis dahin für Wegstrecken zur Behörde aufzuwenden waren.

Erfahrung mit „internetter" Verwaltung haben die Steirer bereits. Sowohl beim Heizkostenzuschuss als auch bei der Abwicklung der Ferialpraktika setzte man auch bisher schon auf den elektronischen Weg. Das Online-Verfahren für die Sommerjobs des Landes gelang dabei zum Vorzeigeprojekt: „Bei den ausschließlich elektronisch angebotenen Anträgen für Ferialjobs gingen stolze 1.500 ein, allein 70 gleich am ersten Tag", resümiert Herbert Pacnik, Projektleiter in der Stabstelle E-Government der Steiermärkischen Landesregierung.

Einsparungen will man beim so genannten E-Government-Masterplan auch durch Kooperationen mit anderen Ländern und Städten außerhalb der Grünen Mark lukrieren. So wurden beispielsweise die Formularserver gemeinsam mit anderen Ländern angeschafft.

Wider die Papierflut

Insgesamt sieht Pacnik Österreich in einer E-Government-Vorreiterrolle. Inzwischen kämen andere um sich die heimischen Systeme anzusehen. Bayern etwa interessierte sich für den elektronischen Landtag der Steirer, der seit November letzten Jahres die Papierflut im Landtag eindämmt.

Wurden bisher alle Anträge und Gesetzesvorlagen den Abgeordneten als Kopien zugestellt, machen seit 15. November Notebooks und dazu gehörige USB-Sticks mit der Signatur der jeweiligen Person der Papierflut ein Ende. Hinter der Bezeichnung PALLAST verbirgt sich der europaweit erste Gesetzgebungs-Workflow für Parlamente mit digitaler Signatur, der somit an jedem beliebigen Ort gesetzlich gültige Unterschriften ermöglicht.

„Behördenintern soll die E-Verwaltung eine Verbesserung der Arbeitsabläufe sowie transparentere Prozesse bringen", fasst Pacnik zusammen und verweist auf „schnellere Durchlaufzeiten und Frequenzsteigerungen ohne zusätzliches Personal". Weiters will man Zustellmängel aufgrund von Adressfehlern ausmerzen und dem Nachbessern bei Formulareingängen bereits mit Prüfroutinen im elektronischen Dokument vorgreifen.

Katastrophenschutz online

Seit längerem schon wird der Katastrophenschutz des Landes online koordiniert, ein Projekt, für das 2004 der Staatspreis Multimedia vergeben wurde. Behörden erhalten dabei mittels weniger Mausklicks Auskunft über sämtliche Maßnahmen und Ansprechpartner, die für einen bestimmten Notfall vorgesehen sind.

Seit Ende 2005 sind im System auch die Einsatzprotokolle der steirischen Notärzte verfügbar. Diese beinhalten alle Daten, die im Rahmen der Notfallrettung von Arzt und Rettungsdienst dokumentiert und ausgewertet werden. Zwar wird seit mehreren Jahren bereits ein Online-Datenbanksystem zur Erfassung der jährlich rund 20.000 Notarzteinsätze verwendet, die Anpassung für den mobilen Einsatz stand jedoch noch aus. Gleichzeitig sollte die Benutzung auch bei Ausfall oder Versorgungslücken des Mobilfunknetzes möglich sein.

„Behördenintern soll die E-Verwaltung eine Verbesserung der Arbeitsabläufe sowie transparentere Prozesse bringen." - **Herbert Pacnik**, Steiermärkische Landesregierung

Wurden die Informationen in der Vergangenheit nach dem Einsatz entweder über herkömmliche Formulare oder elektronisch mittels Extranet-Zugang erfasst, geschieht dies nun auf Basis von Push-Technologie über BlackBerry-Handsets: Die Daten werden verschlüsselt in die Einsatzdatenbank des Landes Steiermark übertragen und lassen sich dann weiter an die Krankenhäuser übermitteln, noch bevor Notarzt und Patient eintreffen. Die Lösung wurde gemeinsam mit der mobilkom austria und dem Grazer Unternehmen icomedias umgesetzt, letztere waren auch bereits federführend bei der Entwicklung der Katastrophenschutzlösung sowie der Implementierung des elektronischen Landtags beteiligt.

Neuland betreten

Die hohe Komplexität der Projekte lässt die Verwaltungen beim E-Government Neuland betreten. „Es gibt wenige Unternehmen, wo solches Wissen einkaufbar ist, intern ist die Situation noch schwieriger", spricht Pacnik aus Erfahrung. Die Hard- und Software-Landschaft, weil im Laufe der Zeit organisch gewachsen, geizt nicht mit Herausforderungen.

Kundiges Personal für die Umsetzung des E-Government-Masterplans soll unter anderem eine aktuelle Ausschreibung in Haus bringen, die, auf vier Teile aufgeteilt, jüngst entschieden wurde. Bis 2010 sollen so rund 2 Mio. Euro fließen, danach sind für die Wartung jährlich rund 300.000 Euro veranschlagt. ❑

CIO GIPFEL
integration von prozessen und technologien
a marcus evans event

Neunter Gipfel für Informationstechnologie

26. - 28. November 2006 | Raffles Le Montreux Palace | Montreux | Schweiz

Suchen Sie erstklassige Networkingmöglichkeiten mit Kollegen gleicher Verantwortungsebene?

Auch in diesem Jahr treffen sich die Entscheidungsträger aus dem Bereich der Informationstechnologie auf dem **CIO Gipfel** zum Gedanken- und Meinungsaustausch. Im Mittelpunkt der Case Study Präsentationen, Diskussionsrunden und Vier-Augen-Gespräche stehen unter anderem folgende Themenschwerpunkte:

- IT-Strategien und Best Practice
- Prozessoptimierung
- Kosteneinsparungspotenziale
- Zukunftsszenarien und Change Management

Wir freuen uns, bereits jetzt die CIOs folgender Unternehmen als **Referenten** begrüßen zu dürfen: Henkel KGaA, Austrian Airlines, Winterthur Versicherung, Vattenfall Europa AG, Villeroy & Boch AG, HOCHTIEF Aktiengesellschaft, E-Plus GmbH & Co.KG, T-Online International AG, E-Plus GmbH & Co. KG, Tetra Pak SA International, Novartis International und Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e. V.

Vorsitz und Moderation: Prof. Dr. Helmut Krcmar, Lehrstuhlinhaber für Wirtschaftsinformatik an der Technischen Universität München und **Wolf-Dietrich Lorenz**, Chefredakteur der Publikation IM - Die Fachzeitschrift für Information Management & Consulting

Eine Teilnahme ist bei dieser Premiumveranstaltung nur auf Einladung möglich. Ihre Bewerbung bzw. Ihre Anfrage für weitere Informationen richten Sie bitte an Daniel Schuster, Marketing Manager, DanielS@marcusevanscy.com, Tel. +357 22 849 308.

marcusevans summits

www.ciogipfel.com

Mehr Power für die Unternehmenssteuerung

Business Intelligence und Corporate Performance Management stehen im Zentrum des „MIS BI-Day 2006" am 11. Oktober 2006 im EVN Forum in Maria Enzersdorf.

MIS Austria GmbH veranstaltet dieses Jahr bereits zum vierten Mal den MIS BI-Day: Unter dem Motto „Empowering business. Empowering people." soll Besuchern die Möglichkeit geboten werden, sich umfassend über die Themenbereiche BI und CPM zu informieren, aber auch direkt mit Experten und Anwendern über analytische Lösungen zu diskutieren. Generell richtet sich der MIS BI-Day an Vorstände und Geschäftsführer sowie Entscheidungsträger aus den Bereichen Controlling, Rechnungswesen, Finanzen, Marketing, Vertrieb, IT und SAP-Projektleiter.

Unter anderem werden dieses Jahr folgende Schwerpunkte thematisiert: Data Warehouse, Berichtswesen, Konzernkonsolidierung, Unternehmensplanung, Risikomanagement und Balanced Scorecard sowie Vertriebs- und Marketingcontrolling. Zudem haben Besucher die Möglichkeit, sich in individuellen Gesprächen an den Beratungs- und Demoplätzen über Einsatzmöglichkeiten und Nutzen von analytischen Lösungen zu informieren. Zum Auftakt des MIS BI-Days präsentiert Dr. Karsten Oehler, Fachbuchautor und Director Presales der MIS GmbH, in seiner Keynote „Empowering business." maßgeschneiderte BI-Lösungen für den entscheidenden Wettbewerbsvorteil. In Ergänzung dazu widmet sich Mag. Hans Holdhaus vom Institut für medizinische und sportwissenschaftliche Beratung in seiner Keynote „Empowering people." der Fitness der Mitarbeiter und liefert einfache und anwendbare Tipps um die persönliche Fitness und Motivation zu steigern.

Neben den MIS-Experten werden Software- und Consulting-Anbieter wie beispielsweise Bissantz, Citrix, gT-Consulting, Horváth & Partners, Microsoft und Navax mit Theoriebeiträgen und Praxisbeispielen vertreten sein.

Im weiteren Verlauf des MIS BI-Days können Teilnehmer ihr individuelles Programm aus einem breiten Angebot von Praxisberichten, Fachinformationen und Workshops zusammenstellen. Dem steigenden Interesse an Business-Intelligence-Lösungen in der Region CEE (Central & Eastern Europe) begegnet MIS Austria auch heuer mit einem zweisprachigen Informationsangebot für die Besucher aus Tschechien, Ungarn, Slowenien und Kroatien in Deutsch und Englisch.

„Wir verstehen BI und CPM als eine Art Fitnessprogramm für Unternehmen. Dabei liegt der Schwerpunkt darauf, das Gewicht und die Schwerfälligkeit unnützer Datenmassen loszuwerden um sich wieder auf die wirklich wesentlichen Informationen zu konzentrieren." - **Daniel Holzinger**, Direktor Marketing und Public Relations, MIS Austria GmbH

Anmeldeinformationen und die Möglichkeit der Voranmeldung finden Sie online unter www.misag.at/BI-Day oder unter www.BI-Day.at. Angemeldete Personen können am MIS BI-Day 2006 kostenfrei teilnehmen.

Kleines Netz ganz groß

Ein moderner Büroarbeitsplatz ist heutzutage ohne den Einsatz von moderner Computertechnik kaum noch vorstellbar. Rappaport KEG hilft kleineren Unternehmen dabei, die Möglichkeiten moderner IT optimal auszunützen.

Da praktisch jeder Betrieb über mehrere Arbeitsplätze verfügt, besteht so gut wie immer der Bedarf an Vernetzung und der entsprechenden Software. Nur so können Daten zentral abgespeichert, Drucker gemeinsam genutzt, E-Mails geschickt und - was leider oft viel zu wenig berücksichtigt wird - Daten zentral gesichert werden. Große Unternehmen können mit ihren hauseigenen IT-Abteilungen das gesamte Repertoire ausschöpfen. Kleinunternehmen scheitern oft schon daran, dass sie gar nicht wissen, was selbst mit bescheidensten Mitteln möglich ist.

Abhilfe schafft hier zum Beispiel der Microsoft Small Business Server 2003 (SBS), der viele Bedürfnisse eines modernen Bürobetriebs abzudecken vermag. Genau auf dieses Produkt und diese Zielgruppe ist auch die Rappaport KEG spezialisiert. Der EDV-Dienstleister in Wien hat sich selbst aus der EDV-Abteilung eines kleinen Verlagsunternehmens heraus entwickelt.

„Vor rund acht Jahren haben wir unseren ersten SBS für damals 5 Arbeitsplätze aufgesetzt", erinnert sich Dominik Rappaport, der technische Kopf der Firma, „heute betreuen wir Netzwerke mit bis zu 55 Usern." Das technische Limit des SBS liegt übrigens bei 75 Plätzen. „Mittlerweile zählen zu den betreuten Branchen Verlags-, Großhandels-, Installations-, Oberflächentechnik-Unternehmen sowie Steuerberater und Rechtsanwälte. Vor allem auf die letzten beiden Gruppen ist Rappaport besonders stolz, weil gerade hier aufgrund der sensiblen Daten ein Höchstmaß an Sicherheit gefragt ist."

„Wir schätzen in der Zusammenarbeit mit Rappaport, dass sie tatsächlich wie eine eigene IT-Abteilung agiert, nur eben outgesourct. Sie machen nicht nur, was wir ihnen auftragen, sondern entwickeln unsere EDV-Infrastruktur selbständig weiter. Dabei gehen sie mit unseren Budgets verantwortungsvoller um, als das manch eigene IT-Abteilung tun würde", bringt Dr. Franz-Martin Orou, einer der betreuten Anwälte, die Kooperation auf den Punkt.

„Das faszinierende des SBS ist, das er praktisch alle Komponenten mitliefert, die ein großes Netzwerk benötigt. Vom Serverbetriebssystem für gemeinsame Datei- und Druckernutzung, über den Exchange Server 2003 für E-Mails und unternehmensweite Kalenderfunktionen (die von überall aus der Welt abrufbar sind), bis zum ISA-Server für eine stabile Firewall; der Faxserver erlaubt es allen Benutzern, Faxe direkt an ihrem Arbeitsplatz zu senden und zu empfangen", fasst Dominik Rappaport die Möglichkeiten zusammen.

Wem das nicht reicht, dem helfen die Spezialisten von Rappaport gerne auch bei Systemerweiterungen vor allem in den Bereichen Kommunikation, Sicherheit, Spam- und Virenschutz. „Unser Ziel ist es, jedes Netzwerk so zu betreuen, als wäre es unser eigenes", erklärt Dominik Rappaport abschließend.

EDV-Dienstleistungen Rappaport KEG
Geblergasse 95, 1170 Wien
Tel.: +43/1/484 17 85-19
E-Mail: sbs@rappaport.at

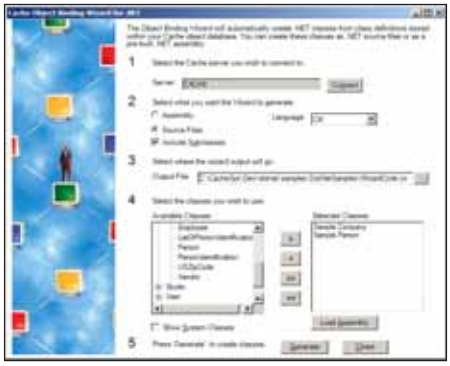
Caché Managed Provider für .NET 2.0

Postrelationale Datenbank von InterSystems verbindet ADO.NET- und Objekt-Schnittstelle für das aktuelle .NET-Framework

InterSystems hat die Verfügbarkeit des Caché Managed Providers für die aktuelle Version 2.0 von Microsofts .NET Frameworks bekannt gegeben. Der Managed Provider bietet ein einheitliches API für gleichzeitigen relationalen und Objekt-Zugriff auf die postrelationale Datenbank und eliminiert die Notwendigkeit für objekt-relationales Mapping. Die neue Komponente steht unter www.InterSystems.com/cache/dotnet ab sofort zum Download bereit.

Schon bislang konnten .NET-Entwickler unter mehreren Möglichkeiten wählen, mit dem Daten- und Applikationsserver von Caché zu arbeiten: Objekt-Zugriff über COM, relationaler Zugriff über ADO sowie der Aufruf von WebServices über http oder SOAP. Der kostenlose Download erweitert die aktuelle Caché-Version 5.1 darüber hinaus um die native Unterstützung für ADO.NET sowie eine „Managed Object"-Projektion, die aus Caché- Klassen auf Knopfdruck fertige .NET-Assemblies erzeugt. Diese Assemblies bestehen ebenso wie der Caché Managed Provider selbst durchgehend aus Managed Code, was die Verteilung in einer .NET-Umgebung vereinfacht.

Für die nahtlose Verbindung von relationaler und Objekt-Sicht sorgt dabei die Unified Data Architecture von Caché. Sie stellt jede Klasse sowohl als relationale Tabellen als auch als Objekte bereit. Der Managed



Provider verbindet seinerseits relationalen und objektorientierten Zugriff in einem einheitlichen API. So können .NET-Entwickler zu jedem Zeitpunkt entscheiden, ob sie besser mittels SQL und ADO.NET auf benötigte Daten zugreifen oder die entsprechenden Elemente als .NET-Objekte instanzieren.

www.intersystems.de

One-Stop-Shop in Sachen Unternehmenssoftware-Lösung: KTW Software & Consulting GmbH

Der Name KTW Software und Consulting ist Programm. Denn das mittelständische Unternehmen ist für den Mittelstand ein One-Stop-Shop in Sachen Unternehmenssoftware-Lösung (ERP). Vom 23.-27. Oktober wird KTW wieder als Aussteller auf der größten IT-Messe im süddeutschen Raum, der Systems (Halle A1/Stand 327) ‚vertreten sein.

Die Zentrale der KTW Group in Kirchbichl/Tirol

KTW hat sich seit seiner Gründung 1986 auf Entwicklung, Einführung und Anpassung betriebswirtschaftlicher Standardsoftware sowie Unternehmensberatung für mittelständische Firmen spezialisiert. KTW berät bei der Organisation und Optimierung von Unternehmensprozessen und betreibt ein eigenes Ausbildungszentrum, das sich an Vertreter des Top- und Bereichsmanagements sowie Anwender und Fachleute richtet.

Das KTW-Serviceportfolio erstreckt sich auf die Bereiche strategische Prozessberatung, Prozess- und Software-Implementierung sowie technische Beratung und Support. Die Servicebereiche verhalten sich komplementär zueinander und bilden dementsprechend ein Ganzes: von der softwareunabhängigen betriebswirtschaftlichen Beratung über Business Process Reengineering und Einführung von Unternehmenssoftware bis hin zu Design, Aufbau und Betrieb der IT-Landschaft.

Der geschäftsführende Gesellschafter von KTW, **Reinhold Karner**

KTW weist eine Reihe von Auszeichnungen vor: 1999 wurde das Unternehmen zum Shooting Star der Austrian Leading Companies gekürt und im Jahr 2001 vom österreichischen Kreditschutzverband als Nummer Eins der Unternehmensberater in Österreich ermittelt. Im Jahr 2002 zählten Wirtschafts- und IT-Studenten KTW zu den „50 attraktivsten Arbeitgebern Österreichs". 2003 wurde KTW mit dem Hansjörg-Jäger-Zukunftspreis der Tiroler Wirtschaftskammer ausgezeichnet.

Regelmäßig erhielt KTW den Award „IBM Partner des Jahres". KTW ist mittlerweile ein multinationales Unternehmen mit Kundenprojekten auf allen Kontinenten. KTW mit Hauptsitz in Kirchbichl, Tirol, ist die Zentrale der KTW Group mit weiteren Standorten in Hannover, Wien, Zürich, München, Bozen und Malta. Die KTW Group beschäftigt über 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Als Partner der Semiramis Software AG und anderen Softwareherstellern vertreibt und implementiert KTW insbesondere die Unternehmenssoftwarelösung Semiramis. Semiramis ist für mittelständische Unternehmen mit Produktions- und Vertriebsstandorten im In- und Ausland bestens geeignet. Als branchenübergreifende ERP-Lösung mit integrierten Funktionalitäten zu Vertriebsunterstützung, Warenwirtschaft, Produktion und Rechnungswesen deckt Semiramis die Unternehmensanforderungen in Handel, Fertigung und Industrie ab.

www.ktw.com

PROMOTION

Information Capture, DMS, Workflow und Archivierung

Am 5. Oktober 2006 laden die Dicom Group und ihre Partner wieder zur Dicom Application Conference im Magna Racino Ebreichsdorf.

Ermöglicht bereits zum siebten Mal eine aktuelle Bestandsaufnahme in Sachen Dokumentenmanagement: die Dicom Application Conference im Magna Racino Ebreichsdorf

Die Application Conference bietet Informationen zu den neuesten Trends in den Fachbereichen Information Capture, Geschäftskommunikation und Document Management.

Heuer sind gleich drei Keynotespeaker angesagt: Mag. Christine Sonnleitner, PWC, referiert über rechtliche Grundlagen zur elektronischen Archivierung und digitaler Signatur aus Sicht des Wirtschaftsprüfers. Haider Shnawa und Christian Hess, beide Microsoft Austria, geben einen ersten Einblick in Microsofts neue ECM Lösungsplattform: Office SharePoint Server. Henk Honders von DICOM rundet die Key Notes mit einem Vortrag über den Nutzen aus der Verwendung von Informationserfassungs- und Kommunikationslösungen ab.

Das Programm setzt weiters in zahlreichen Impulsreferaten auf praxisnahe Case Studies. Hier geben die Vortragenden ihr Know-how, ihre Erfahrungen und den Nutzen an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer weiter. Die Live-Präsentationen der führenden österreichischen Lösungspartner sind ein abwechslungsreicher, informativer Tagungspunkt. Produkt-Ausstellungen von Hardware-Herstellern bieten die Gelegenheit, aktuelle Technologien zu testen.

Infos zur Dicom Application Conference:
www.application-conference.com
Anmeldung: appl-conf@dicomgroup.at

Gut gewachsen

Microsoft Business Solutions (MBS) konnte im mit Ende Juni zu Ende gegangenen Geschäftsjahr gute Zuwächse verzeichnen. Martin Runge, seit kurzem Chef von MBS Österreich, will diesen Erfolg weiter ausbauen.

Rüdiger Maier

„Wir konnten um 17% wachsen und liegen damit weit über den Analysten-Schätzungen im ERP- und CRM-Markt von etwa 6%“, ist Runge stolz. Der CRM-Bereich verzeichnete gar einen Zuwachs von 117% und wird im kommenden Jahr besonderes Interesse auf sich ziehen. Partner werden hier ermutigt, sogenannte „Hosted-CRM-Lösungen“ anzubieten, die schon branchenspezifisch zugeschnitten sind. Ein spezieller BizTalk Server für CRM ist in Entwicklung. Die CRM-Basisversion, als „CRM live“ direkt von Microsoft gehostet, wird es allerdings nur in den USA geben.

Bei den ebenfalls gut wachsenden ERP-Produkten (Navison: +16%; Axapta: +47%) setzt man einerseits auf die noch stärkere Anpassung der Oberfläche an bekannte Produkte des Herstellers (MS Office), andererseits soll es bis 2009 ein einheitliches ERP-Basisprodukt geben. „Durch die Anpassung der Oberflächen an MS Office können wir die Einschulungszeit minimieren und gleichzeitig die Akzeptanz erhöhen“, weiß Runge. Aufsetzend auf dem zu den Vor-Systemen kompatiblen Basis-ERP wird es Branchenlösungen geben. Hier ist man derzeit dabei, die interessantesten Branchen zu definieren, für die Microsoft selbst Lösungen erarbeiten will. Die Partner wiederum werden aufgefordert, für die kleineren Branchen und Nischen entsprechende Produkte zu entwickeln.

Entstehende Branchenlösungen werden von Microsoft zertifiziert, wenn zumindest zwei funktionierende Kunden-Installationen nachgewiesen werden können. Derzeit seien hierzulande 20 Branchenlösungen realisiert, so Runge. „Mit unserem Solution Finder können Partner etwa in der Region DACH gleich gesinnte Unternehmen zur gemeinsamen Entwicklung entsprechender Produkte finden“, ergänzt Jan Mieth, MBS-Österreich Marketing Manager. Auf diesem Weg wird die Ausweitung des möglichen Kundenpotenzials unterstützt. Wichtiges Kriterium - gerade auch bei der Expansion von Unternehmen etwa in CEE-Märkte - ist die Inter-Operabilität des Systems. „Die Zusammenarbeit mit bereits vorhandenen Systemen ist entscheidend für den Ankauf und die Implementierung eines ERP- oder CRM-Systems“, erläutert Runge. In einem nächsten Schritt ist auch die Einbindung von Kommunikationsmöglichkeiten (Stichwort: „Unified Communications“) in die ERP-Systeme geplant.

www.microsoft.at/mbs

Martin Runge, seit kurzem Chef von Microsoft Business Solutions (MBS) Österreich, will den Erfolg weiter ausbauen.

Drei neue Sonnensysteme in der Server-Galaxis

Mit den neuen „Galaxy"-Servern stockt Sun Microsystems das Portfolio seiner x64-Produkte auf. Das modulare Blade-System „Sun Blade 8000", der Multiplattformserver „Sun Fire X4600" und der Data Server „Sun Fire X4500" sollen auch im Bereich der 64-Bit-Prozessortechnologie höhere Marktsphären erschließen.

Alexander Hackl

Konkret will man mit den neuen AMD-Servern dorthin, wo man mit den Sparc-Servern schon ist: in den Highend-Bereich. „Die neuen Systeme sind eine Abrundung und Erweiterung unseres AMD-Spektrums. Wir wollen den Lowend-, Volume- und Highend-Bereich abdecken", erklärt Sun-Salesmanager Alexander Jenewein die Marschroute. „Die neuen Produkte passen sehr gut zu den Kundenansprüchen im Hinblick auf Konsolidierung und Virtualisierung", so der Datacenter-Spezialist.

Die drei neuen x64-Systeme basieren auf der von Sun-Mitbegründer Andreas von Bechtolsheim entwickelten x64-Multiplattform-Serverarchitektur. Sie sind mit AMD 64 Opteron Prozessoren ausgestattet, die sich aufgrund der „Direct Connect Architecture" besonders gut für Multiprozessor-Computer eignen. Dazu Jenewein: „Die Kommunikationsfähigkeit ist bei AMD Teil der Architektur. Bei Intel ist die Northbridge-Architektur ein limitierender Faktor."

In Verbindung mit dem Betriebssystem Solaris 10 sollen die Serversysteme neben höherer Performance und Energieeffizienz auch eine einfachere Systemverwaltung gegenüber vergleichbaren Konkurrenzsystemen bringen.

Die modular aufgebaute Sun Blade 8000 Computing-Plattform ist als Highend-Lösung für Rechenzentren konzipiert. Das Chassis nimmt bis zu zehn Vier-Prozessor-Blades (Dual-Core AMD Opteron 885) auf. Auch ein Mischbetrieb mit Sparc-Blades sei möglich, betont Jenewein. Sun verspricht höhere Performance, deutlich mehr Datendurchsatz und Arbeitsspeicher, weniger Stromverbrauch und mehr Investitionsschutz im Vergleich zur Konkurrenz. „Bei der Erklärung, warum die Blades mit 33,25 Zoll doppelt so hoch wie etwa HP- oder IBM-Produkte sind, folgt Jenewein der Argumentationslinie von Sun-CEO Jonathan Schwartz: „Nicht unsere sind zu groß, sondern die der anderen sind zu klein. Der enorme Zuspruch gibt uns recht." Bei Sun geht man davon aus, dass aufgrund der zu erwartenden Forcierung der Multicore-Technologie größere Blades mit mehr Speicher und umfangreicheren I/O-Optionen gefragt sein werden. Und Jenewein ergänzt: „Ich habe mit den Sun-Blades einen kleineren Verschnitt, kann sie besser auslasten. Als Portfolio-Abrundung nach unten werden im Herbst auch Zwei-Prozessor-basierende Systeme auf den Markt kommen." Das Basisgehäuse ist zum Preis von 4.700 Euro erhältlich. Die Blade-Einschübe kosten ab 13.700 Euro.

Sun Fire X4600

Das zweite neue System ist der Sun Fire X4600 - laut Sun derzeit das einzige Vier-Wege-System, das bis zu 16 Wege in einem vier Höheneinheiten bemessenen Chassis skalieren kann. Je nach Ausstattung sorgen bis zu acht Opteron-Dual-Core-Prozessoren für kräftigen Schub, mit dem auch große und rechenintensive Aufgaben, für die bisher mehrere x86-Server notwendig waren, zu bewältigen sein sollen. Das System soll im Vergleich zu Intel XEON MP-basierten Servern mehr als die doppelte Leistung bringen und sich ferner durch eine besonders hohe Rechendichte auszeichnen.

„Die neuen Produkte passen sehr gut zu den Kundenansprüchen im Hinblick auf Konsolidierung und Virtualisierung." - Sun-Salesmanager **Alexander Jenewein**

Dritter im Bunde der neuen Galaxy-Server ist der als NAS (Network Attached Storage)-Device konzipierte Sun Fire X4500. Er schlägt die Brücke zwischen Server- und Speichertechnologie. Das System bietet die Performance eines 4-Wege-Servers mit Opteron- 64-Bit Technologie und gleichzeitig die laut Sun höchste am Markt erhältliche Speicherdichte eines vier Höheneinheiten bemessenen Storagesystems mit insgesamt 48 S-ATA Festplatten und bis zu 24 Terabyte Speicherkapazität, kombiniert mit sehr hohem Datendurchsatz.

Bandbreitenintensive Anwendungen wie etwa Digital Media Streaming- Applikationen, Lösungen für die digitale Überwachung, Data Warehousing und Business Intelligence sowie High Performance Computing können auf einer einzigen Plattform und zur Hälfte der Kosten gegenüber alternativen Lösungen betrieben werden, verspricht Sun. Die Kosten pro Gigabyte schlagen laut Sun mit zwei US- Dollar zu Buche. „Im Zusammenspiel mit dem Solaris-Filesystem ‚ZFS' gewährleistet das System hohe Performance und gleichzeitig hohe Sicherheit durch Redundanz", erklärt Jenewein.

www.sun.at

„An HPs Server-Konzept muss sich die Konkurrenz messen“

Wolfgang Egger, bei Hewlett Packard Österreich für das Servergeschäft verantwortlich, erläutert im Monitor-Gespräch die Strategie des „Next Generation Datacenter“ und warum HPs neues, superschnelles „c-Class“ Blade-Server-System genau ins Konzept passt.

Alexander Hackl

„Wir haben die Strategie des ‚Rechenzentrums der Zukunft’ zwischen 2002 und 2003 aus unseren eigenen Erfahrungen und aus Berichten unserer Kunden abgeleitet - und in weiterer Folge die Entwicklung unserer Produkte darauf abgestimmt. Am Ende der Vision soll das voll automatisierte 24x7 Rechenzentrum stehen“, erläutert Egger die HP-Strategie.

Bei der Kundenanalyse habe sich vor allem gezeigt, dass die Unternehmen unter enormem Kostendruck stünden. „80% des IT-Budgets werden zur Aufrechterhaltung des Betriebes benötigt, nur 10-15% werden in Innovation investiert“, rechnet Egger vor. Der Schluss, der daraus zu ziehen sei: „Standardisierung und Konsolidierung sind ganz zentrale Punkte. Wir müssen die Handhabung der immer komplexer werdenden Systeme vereinfachen.“

HPs Datacenter-Vision

Die Zukunftsstrategie umfasst fünf Kernpunkte:

- Vorhandene IT-Systeme und -Services effizienter nutzen, lautet der erste Ansatz. Dazu Egger: „Die Frage ist: Wie kann ich aus dem, was ich habe, mehr machen. Ich habe einen Pool an Ressourcen und kenne meinen Spitzenbedarf - zum Beispiel die Rechnungsläufe am Ende des Monats.“
- Management ist der zweite Punkt im Konzept. „Bei der Management-Software findet man oft nur Insel-Lösungen - es gibt ein Tool für das Netzwerk, eines für Notebooks und so weiter. Das ergibt keine gute Gesamtlösung. Wenn ich aus den besten am Markt verfügbaren Einzelteilen ein Auto zusammenbaue, dann wird das sicher auch kein gutes Auto. HP hat mit dem ‚Insight Manager’ ein frei downloadbares Produkt entwickelt, mit dem ich alle verschiedenen Systeme managen kann. Für alle Hersteller am Markt sind Schnittstellen programmierbar“, betont Egger. Die Schnittstellen-Plug-ins seien dann aber doch teilweise kostenpflichtig, räumt Egger ein.
- Sicherheit ist der dritte Kernpunkt, den HP in die Bereiche Verfügbarkeit, Compliance und IT-Security gliedert. Was die IT-Sicherheit betrifft, hätten die heute gebräuchlichen reaktiven Systeme ihre Schwächen, glaubt Egger: „Die HP-Labs haben sich deshalb angeschaut, was typischerweise vor einem Ausbruch passiert. Da fangen zum Beispiel Geräte, die das gar nicht sollen, untereinander zu kommunizieren an. ‚Virus Throtteling’, der verhaltensbasierende Antivirus-Ansatz von HP, schafft zusätzliche Sicherheit“, verspricht Egger.
- Virtualisierung ist ein ganz zentraler Punkt in HPs Rechenzentrum-Vision. Dazu Egger: „Die herkömmlichen Ansätze sind meistens auf ein homogenes System beschränkt. Mit dem ‚Global Workload Manager’ virtualisieren wir über diese Grenzen hinweg. Ziel ist immer, die Systeme optimal auszulasten und Einsparungen zu erzielen. Bei einem unserer Kunden wird zum Beispiel ganz einfach Rechenleistung zwischen Wien und London hin und her transferiert.“ Das sei die Zukunft der Virtualisierung, denn der große Grid-Hype werde nicht kommen, prophezeit Egger.
- Automatisierung im größtmöglichen Ausmaß unter dem Schlagwort „Rapid Deploiment“ soll schließlich die Betriebskosten zukünftiger Rechenzentren senken, indem zum Beispiel mögliche Engpässe antizipiert werden. Egger bringt das Beispiel eines Mobilfunk-Providers: „Die SLAs schreiben vor, dass die SIM-Karten-Aktivierung innerhalb von sechs Minuten vollzogen sein muss. Das System muss also in der Lage sein, für diese dringenden Aufgaben automatisch Speicher- oder Rechenleistung freizugeben.“ Bei einem Messestand-Bauer, so ein weiteres Kundenbeispiel, werde die File-Serving- und MS-Exchange-Umgebung in der Nacht kurzerhand zum Video-Rendering-System - ganz automatisch würden die freien Ressourcen umgewidmet.

Neue HP-Blades: Schnell und virtuell

Und HPs Datacenter-Lösungen der Zukunft, so verspricht Egger, seien - weil auf Standards basierend - auch mit den Geräten anderer Hersteller kompatibel. Ans Herz legen möchte er uns aber dann doch eher HP-Produkte.

Diesen Sommer habe es einen zentralen Produktlaunch gegeben, der „das Konzept des Next Generation Datacenters hundertprozentig unterstützt": Auf der International Supercomputer Conference 2006 hat HP die nach eigenen Angaben schnellste am Markt verfügbare Blade-System-Lösung für das High Performance Computing vorgestellt. Die „Midplane"-Verbindung der neuen „c-Class" ermögliche erstmals einen aggregierten Datendurchsatz von fünf Terabyte pro Sekunde. Darüber hinaus werde die Blade-Server-Verbindung „4x DDR InfiniBand" unterstützt, die Bandbreiten von bis zu 20 Gigabyte pro Sekunde in beide Richtungen ermöglichen soll. Damit komme HP den immer höheren Workloads im High Performance Computing entgegen. Das System benötige dabei 30% weniger Strom und Kühlleistung, ergänzt Egger. „Die Lüftungstechnik, die bei Blades immer ein großes Problem ist, wurde in Zusammenarbeit mit Herstellern von Düsentriebwerken für Modellflugzeuge entwickelt. Ziel war ein möglichst hoher Luftdurchsatz bei möglichst geringem Stromverbrauch. Allein auf die Lüfter, die 25.000 Umdrehungen pro Minute schaffen, haben wir zehn Patente angemeldet", erklärt der Serverspezialist. Auch die einfache Handhabung der Blades sei gewährleistet: „Mit unserer bewährten ‚Virtual Connect Technologie' brauche ich keinen LAN- oder SAN-Spezialisten, um die Blades einzurichten." HP wartete diesen Sommer auch noch mit einer anderen Neuerung auf, die genau ins Datacenter-Konzept passt: Die Virtualisierungsfähigkeiten des „Virtual Server Environment" (VSE) für HP Integrity Server wurde ausgebaut. Zu den Neuheiten zählt eine Referenz-Architektur für Oracle (RAC) auf der HP-UX 11i-Plattform. Zudem wurde HP Serviceguard weiter in HP Integrity Virtual Machines integriert. Zweck der Übung: eine einfachere Verwaltung virtualisierter Umgebungen. „An unserem Server-Konzept muss sich die Konkurrenz jetzt messen", ist Egger überzeugt. Und: Jeder zukünftige HP-Launch werde das Konzept des Next Generation Datacenter voll unterstützen. www.hp.com/at

„80 Prozent des IT-Budgets werden zur Aufrechterhaltung des Betriebes benötigt, nur 10 bis 15 Prozent werden in Innovation investiert. Deshalb sind Standardisierung und Konsolidierung ganz zentrale Punkte." - **Wolfgang Egger**, Hewlett Packard Österreich

„mobile working day 2006"

Beim „mobile working day", einem Fachevent für mobiles Arbeiten, trafen Vertreter aus Wirtschaft und Forschung im Vienna Tech Gate zusammen.

Dem Motto der Veranstaltung „Effizienter arbeiten mit mobilen Lösungen" entsprechend, fokussierte der „mobile working day 06" auf die praxisnahe Vermittlung von Expertenwissen. Zahlreiche „Professionals" prägten den Fachevent mit praxisnahen Vorträgen über mobiles Büro- und Gerätemanagement, Security, mobile Branchen-Software und E-Mail-Archivierung.

Neben Kaba Benzing, Symbol Technologies und Pointsec, referierten Vertreter von Mobile Objects, One, iAnywhere, t+t Netcom, Mehrdata sowie EDSA. Anwender aus unterschiedlichsten Branchen infomrierten sich über mobile Anwendungen. Von mobilen Serviceapplikationen über die Disponierung von Waren und Dienstleistungen bis hin zur Synchronisation von Kalender und CRM-Daten auf dem PDA des Außendiensts - für jede mobile Anforderung versuchte der mobile working day eine passende Lösung anzubieten.

„mobil-data ist es gelungen, mit dem jährlich wiederkehrenden „mobile working day" eine branchenübergreifende Mobility-Plattform zu schaffen", unterstreicht der Veranstalter und mobil-data-Geschäftsführer Ing. Thomas Gruber. Die Praxis und der Austausch von Erfahrungen, sowie das networking mit führenden Anbietern, Anwendern und Visionären stehen auch 2007 wieder im Vordergrund. Wer am „mobile working day 07" im Frühjahr 2007 teilnehmen möchte, wird nach einem Mail mit Kennung „mwd 07" an office@mobil-data.at rechtzeitig über Themen und Termin informiert.
www.mobil-data.at

Rechenzentren im Fokus

Großrechner-Systeme sind in vielen Rechenzentren eine tragende IT-Säule. Fujitsu Siemens hat dabei mit der BS2000 eine gute Basis, die in Zukunft auch auf neue Plattformen erweitert werden wird.

Rüdiger Maier

„Wir wollen uns dem Thema Rechenzentrum in Zukunft noch stärker widmen und haben dazu etwa Allianzen mit Oracle oder SAP geschlossen", erläutert Mag. Alexander Wimmer, seit kurzem Alliance Manager am Standort Wien. Erklärtes Ziel dabei ist es, im „dynamischen Rechenzentrum" immer mehr zum „Computing on demand" zu kommen und die Ressourcen-Zuteilung zu automatisieren.

„In einer aktuellen Studie von Accenture wurde klar belegt, dass IT-Leiter möglichst viel Flexibilität im Rechenzentrum wünschen. Daher ist das Konzept der starren Zuordnung von Rechnern zu bestimmten Anwendungen nicht mehr zeitgemäß und muss durch eine flexible, automatisierte Rechner-Architektur abgelöst werden", unterstreicht Wimmer. So sei auch die erfreulich große Nachfrage nach innovativen FlexFrame-Lösungen (für Oracle und SAP) zu erklären, die das Konzept der Applikations-Virtualisierung vorantreiben.

30 Jahre BS2000

„Unser System BS2000 wird auch noch seinen 50. Geburtstag feiern", betonte Fujitsu Siemens CEO Bernd Bischoff am BS2000-Forum in Lübeck. Das System versieht nun schon seit über 30 Jahren meist sehr unauffällig seine Dienste in den Rechenzentren und arbeitet dort mit einer Statistik von 90% geplanten und nur 10% ungeplanten Ausfällen. In Zukunft soll es für das Großrechner-System drei Linien (S, SX, SQ) geben, erläutert Dr. Rolf Strotmann, Leiter des Bereichs Enterprise Products & Software Solution Business.

Im Rahmen der Weiterentwicklung kommen im zweiten Quartal 2007 für den oberen Leistungsbereich zwei neue S-Modelle auf CMOS-Technologie mit signifikant höherer Prozessorleistung auf den Markt bringen. Ebenso werden ab Mitte 2007 zwei neue Rechner der SX-Serverlinie (SPARC) verfügbar sein, die auf der Technologie der Advanced Product Line (APL) von Fujitsu basieren und damit das Konzept der flexiblen Partitionierung weiterverfolgen. Darüber hinaus plant das Unternehmen, das Großrechner-System im Jahr 2008 auf die Primequest (Intel) und damit auf die offene Industrie Standard Plattform IA64 zu portieren. „Wir werden also neben SPARC auch Intel- und Linux-Plattformen für die BS2000 anbieten und damit unser Angebot abrunden", so Strotmann. Wichtig dabei sei es aber auch, junge Entwickler für Großrechner-Systeme zu begeistern: „Leute um die 30 wissen oft viel zu wenig über Großrechner und die spannenden Entwicklungen, die hier möglich sind!"

Seit Anfang Juni 2006 verstärken auch Mag. **Marco Harfmann**, 37, als Leiter des Bereiches Consumer (linkes Bild), sowie Mag. **Wolfgang Januska**,43, als Integration Manager/ Executive Sales Large Projects das Management von Fujitsu Siemens Computers in Österreich.

„Wir wollen uns dem Thema Rechenzentrum in Zukunft noch stärker widmen." - Mag. **Alexander Wimmer**, seit kurzem Alliance Manager bei Fujitsu Siemens Wien

Neue Betriebssystem-Version

Vorgestellt wurde mit BS2000/OSD V7.0 eine neue Betriebssystem-Version, die eine System- und Performanceoptimierung, Storage on Demand, eine verbesserte SAN-Integration sowie selbst regulierende Funktionen für den einfachen und ökonomischen Betrieb ermöglicht. Zu den neuen Funktionen und Technologien gehört unter anderem ein Online Storage Provisioning: Verschiedene Systeme und Teilsysteme nutzen einen gemeinsamen Pool, der automatisch die Anzahl der aktuell benötigten Platten zu Verfügung stellt. Darüber hinaus bietet die neue Version eine dynamische I/O-Lastverteilung für die Platten am Fibre Channel sowie eine I/O-Prioritätensteuerung für Tasks, die für bessere Antwortzeiten und eine höhere Systemeffizienz sorgen. Neue Funktionen zur Fehlersuche lokalisieren Störungen im SAN und identifizieren deren Ursachen im laufenden Betrieb. ❑

Hotline für Kunden

Seit kurzem steht unter 0800-232411 eine gebührenfreie Hotline für alle Anfragen rund um Produkt- und Händlerauskünfte zur Verfügung. Das Customer Interaction Center (CIC) unterstützt damit nun auch österreichische Kunden und Partner als „1st Level Support". Auskünfte zu den Themen Händler und Vertrieb, Produktinformationen sowie Datenblätter und Treiber etc. werden täglich werktags von 8 - 18 Uhr beantwortet. Einzig Reparatur- und Serviceanfragen laufen weiter über den Service Helpdesk unter 0810 977 333.

GEMEINSAM FÜR EIN SAUBERES WIEN

DIE 48ER

StaDt+Wien
Wien ist anders.

ROTE KARTE FÜR DEN MIST!

EINKAUFSWAGEN BITTE ZURÜCK ZUM SUPERMARKT.
MISTTELEFON 546 48

Ist die Cat.6 noch zu retten?

2006 wurde die neue Norm für 10GBase-T veröffentlicht. Cat.6 eignet sich nicht dafür. Der Standard wird gerade nachgebessert.

2002 gestalteten sich die Anfänge des neuen Komponentenstandards Category 6 schwierig. Eine Garantie für die normgerechte Leistungsfähigkeit der Komponenten und der Netze war nur möglich, wenn aufeinander abgestimmtes Material verarbeitet wurde.

Dieser Zustand war unhaltbar und es kamen so genannte „de-embedded" Komponenten auf den Markt. Diese weiterentwickelten Komponenten konnten mehr „Reserve" bieten. Somit war es möglich, nicht extra aufeinander abgestimmtes Material zu verwenden und trotzdem die vorgegebenen Parameter der Category 6 einzuhalten.

Das Problem liegt im RJ45-Interface, also bei den Steckverbindern, die technisch an ihre Grenzen stoßen. Jahrelang wurde behauptet, dass die „Category 6" für die Gebäudeverkabelung das Non-plus-ultra darstellen würde. Als im Juni 2006 der neue Verkabelungsstandard 10GBase-T (10 Gigabit/s) verabschiedet wurde, stellte sich heraus, dass die vorgegebenen Parameter mit einer Cat.6-Verkabelung gar nicht erreichbar sind. Jetzt wird eine neue Norm entwickelt: die Cat.6a.

Diese Cat.6a wird dann zwar für 10Gbase-T reichen, das war es aber auch schon. Keine Rede von Zukunftssicherheit für die nächsten 15-20 Jahre. Nachfolgende Technologie-Schritte können damit nicht abgedeckt werden.

Wenn man in die Zukunft sieht, muss man sagen: Auf das richtige Pferd gesetzt haben Unternehmen, die sich für Cat.7 entschieden haben.

Der weltweit genormte NEXANS-Stecker „GG45" ist sogar „rückwärtskompatibel". Das heißt, Sie müssen ihre Patchkabel nicht wegwerfen, sondern können diese, in der entsprechenden Category weiterverwenden.

Nexans GG45/Cat.7

PROMOTION

KSI

Fragen Sie nach entsprechenden Informationsmaterialien bei:
Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
www.ksi.at

Partner-Suche

Durch die intensive Unterstützung und Ausweitung der österreichischen Partner und Expansion nach Osteuropa will der Distributor Digital Network Services (DNS) weiter wachsen.

Rüdiger Maier

„Wir sind ein Value Added Distributor und wollen in Österreich 15 weitere Vertriebspartner finden, um den Umsatz anzukurbeln", erläutert Ernst Eisner, Österreich- und Südosteuropa-Geschäftsführer von DNS seine Wachstumsstrategie. Damit würde der Distributor über insgesamt 55 Vertriebspartner verfügen, die größere Mittelstandsunternehmen und Konzerne bei IT-Anschaffungen beraten.

„Wir konnten schon im ersten Halbjahr unsere Umsätze mehr als verdoppeln, und waren auch in Slowenien, Kroatien und Rumänien sehr erfolgreich", ist Eisner stolz, der das Unternehmen seit einem Jahr leitet. Die derzeit 18 Mitarbeiter in Österreich und Südosteuropa sollen entsprechend aufgestockt werden. Die Partner erfahren größtmögliche Unterstützung, die von der laufenden Information über Produkt- und Leistungsschulungen bis hin zum Support bei der Konfiguration von individuellen Lösungen reicht. „Damit bauen die Partner in ihren Unternehmen Kompetenz, Qualifikation und Selbstbewusstsein auf!"

Im Bereich Security zählt das Unternehmen zu den Top 3 in Europa, als Sun-Distributor setzt es mehr als 50% der Produkte des amerikanischen Herstellers um. „Eine unserer Hauptaufgaben für unsere Partner ist es, interessante Produkte zusammenzustellen und zu guten Preisen anzubieten", lässt sich Eisner in die Karten blicken.

So werden etwa Sun-Rechner mit VMware gekoppelt („Bundle") und gemeinsam verkauft. Darüber hinaus bietet man Finanz-Dienstleistungen an, es gibt Marketing-Unterstützung und die Partner werden auf neue Geschäftsideen aufmerksam gemacht. Um die internen Kosten niedrig zu halten und sich ganz auf die Partnerunterstützung konzentrieren zu können, laufen viel zentrale Services (Buchhaltung, Logistik etc.) über Deutschland. „Aus unserem Lager können wir in ganz Europa in zwei Tagen liefern", unterstreicht der Geschäftsführer. Für die Zukunft sieht Eisner Speicher und Security als weiter wachsende Themen. Aber auch die gezielte Entwicklung neuer Kundengruppen - z. B. Oracle- und Microsoft-Entwickler für Sun zu interessieren - steht auf der Tätigkeitsliste des Distributors.
www.dns.at

Sucht 15 weitere Vertriebspartner für Österreich: DNS-Österreich und Südosteuropa-Chef **Ernst Eisner**.

Multimedia im Eigenheim mit Schrack@Home

Architekten und Elektrotechniker definieren zeitgemäßes Wohnen jeder aus seiner jeweiligen spezifischen Sichtweise. Einig sind sie sich, dass Computer und der Stand der Kommunikationstechnologie einen großen Einfluß auf die Erwartung von Wohnungskäufern und Bauträgern haben.

Bei einer Familie mit zwei Kindern gibt es im Haushalt beispiesweise oft zwei PCs. Denn Schüler bekommen mittlerweile Aufgaben über Internet zu lösen und ein Elternteil hat möglicherweise bereits ein Home-Office eingerichtet.

Auch mehrere TV-Geräte in einer Familie sind heute keine Seltenheit mehr.

Um dieser Anforderung an die Haus- oder einer Wohnungsinstallation gerecht zu werden, bietet eine klassische Elektroinstallation bisher nur die Möglichkeit, TV- und Telefonsteckdosen in den Räumen vorzusehen. Von einer echten Vernetzung kann dabei aber nicht die Rede sein. Es überrascht nicht, dass Konsumenten klagen, dass der Kabelsalat immer mehr wächst und die vorinstallierten Steckvorrichtungen die Möglichkeit späterer Erweiterungen und Raumanpassungen limitieren.

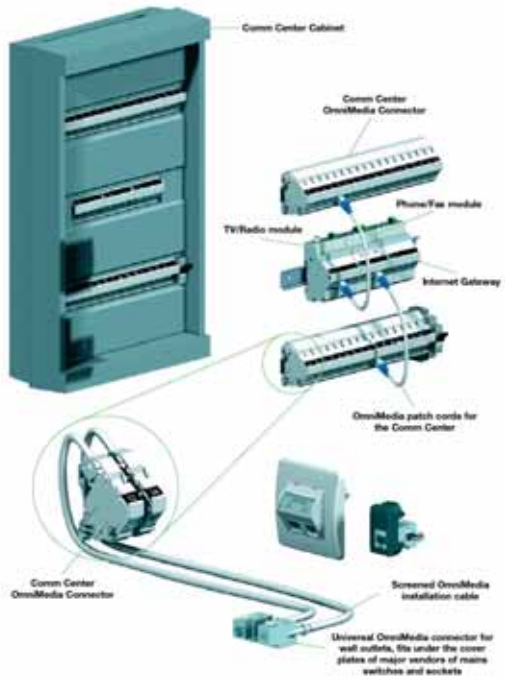
Dabei hat der technologische Fortschritt im Privatbereich noch lange nicht seinen Höhepunkt erreicht. Themen wie PC als digitale Jukebox, PC als TV-Gerät, TV als Internet-Browser, PC als digitaler Videorecorder, die Digicam als Webcam, das TV Gerät als großes Fotoalbum, der Drucker als Fotoentwickler sind keine Utopie mehr.

Und natürlich verändert sich auch die Wohnsituation permanent. Das Baby-Zimmer wird zum Spielzimmer, später zum Studierzimmer, danach zum Hobbyraum der Eltern oder zum Homeoffice; der Dachboden wird zum Home-Theater und so weiter.

Elektrotechnik gefordert

Um diese Anforderungen nach einem „interaktiven Eigenheim" erfüllen zu können, ist auch die Elektrotechnik gefordert. Sie muss sich mit neuen Installationslösungen auseinandersetzen und Lösungskonzepte entwickeln. Bei Schrack, Spezialist für professionelle Energie- und Datentechniklösungen, hat man als Antwort, das Schrack@Home-System entwickelt. Die Aufgabenstellung lautet TV, Telefon, PC und Internet zu jeder Zeit überall im Eigenheim zur Verfügung zu haben - und zwar flexibel und frei zuordenbar. Schrack @ Home besteht im Wesentlichen aus drei Systemkomponenten: dem Universalauslass für alle Anwendungen, einem zentralen Hausverteiler und dem Universalkabel mit dem alles miteinander verbunden wird.

Der zentrale Verteiler kann dezent als UP-Verteiler mit DIN-Schienen installiert werden. Er wird einerseits bestückt mit Schrack-Anschlussmodulen, die als Patchfelder dienen und für Telefonklappen zur Anlage hin ungeschirmt sind. Zusätzlich wird er mit Systemkomponenten ergänzt. Für TV-Signal-Verstärkung gibt es Verstärkermodule mit einem Eingang und vier Ausgängen, die es ermöglichen, ohne Messgerät den richtigen Verstärkungsgrad einzustellen. Im EDV-



Schrack@Home besteht aus 3 Systemkomponenen: Verteiler mit entsprechenden Systemeinbauten, RJ-45 Datenauslässen und dem Herzstück, das Systemkabel

Netzwerk werden zwei aktive Komponenten eingesetzt, ein Internet-Router und ein 10/100 Mbps 5-Port-Switch. Das Netzteil kann jeweils vier aktive Komponenten versorgen. Alle Komponenten sind selbstverständlich für Hutschienenmontage geeignet, modular anreihbar und dadurch flexibel

Die Anschlussdose in den Räumen ist eine RJ-45-Steckvorrichtung, ebenfalls in modularer Bauform. In der Zentrale kann man entscheiden, was die Dose können soll. Das Herzstück der Anlage ist das Schrack Systemkabel. Es entspricht den Anforderungen Cat.5 Gigabit und hat ein spezielles Paar für TV-Übertragung (862MHz) bis 35 m. Mit Schrack@Home hat man, so der Hersteller, bei Vollverkabelung größtmögliche Flexibilität. Jeder Anschluss in jedem Zimmer kann sofort den gewünschten Dienst - TV, EDV, Telefon - erfüllen.

www.schrack.com

specialist in mobile working
mobil data
IT & Kommunikationslösungen GmbH
Franzosengraben 12/4/A
A-1030 Wien
t: +43-1-587 57 63-0
f: +43-1-587 57 63-999
e: office@mobil-data.at
i: www.mobil-data.at
mobil-data
mobile Sicherheitslösungen von pointsec

Microsoft baut Security-Suite

Microsoft konsolidiert seine Sicherheitsprodukte unter der Marke „Forefront".

Microsoft Forefront beinhaltet Produkte wie die Antigen-Produkt-Familie und den Internet Security & Acceleration (ISA) Server 2006. Forefront zieht zudem eine klare Grenze zu den von Microsoft für Konsumenten angebotenen Sicherheitsprodukten wie etwa Windows Live OneCare und Windows Defender.

Microsoft Forefront umfasst folgende Produkte:

- Microsoft Forefront Client Security (früherer Name: Microsoft Client Protection)
- Microsoft Forefront Security für Exchange Server (derzeitiger Name: Microsoft Antigen für Exchange)
- Microsoft Forefront Security für SharePoint (derzeitiger Name: Microsoft Antigen für SharePoint)
- Microsoft Forefront Security für Office Communication Server (derzeitiger Name: Antigen for Instant Messaging)
- Microsoft Internet Security & Acceleration (ISA) Server 2006

Microsoft Forefront-Produkte, die noch nicht auf den Namen der Produktfamilie umbenannt wurden, erhalten ihren neuen Namen im Zuge der nächsten Versionsausgabe.

Die bereits verfügbare Betaversion der Forefront Security für Exchange Server 2007 enthält einen verbesserten Schutz vor Viren, Würmern, Phishing und anderen Gefahren, indem sie in jeder Ebene der Messaging-Infrastuktur bis zu fünf von neun verfügbaren Anti-Viren-Engines gleichzeitig nutzt. Durch den Multi-Engine-Ansatz soll ein permanenter Schutz gewährleistet werden, auch wenn gerade eine der Engines mit Updates versorgt wird. Dabei wird die Leistung durch koordiniertes Scannen der Edge-, Hub- und Mail-Server, Scannen im Speicher, Multithread-Scan-Prozesse und Funktionen für bevorzugte Leistungseinstellungen optimiert. Remote-Installationen, Updates der Engines und Signaturen sowie Reporting und Warnungen durch die Forefront Security Management Konsole können über das zentralisierte Management abgewickelt werden.

„Mit unserem neuesten Sicherheitsangebot Microsoft Forefront vereinen wir einzelne etablierte Sicherheitslösungen zu einer umfassenden Sicherheitssuite, mit deren Hilfe sich Unternehmen optimal vor den Bedrohungen schützen können."
- **Christian Beyrl**, Manager Server & Tools Plattform bei Microsoft Österreich

Microsoft Exchange Server 2007 und Microsoft Forefront für Exchange Server 2007 sind für Ende 2006/Anfang 2007 angekündigt. Microsoft Forefront für Exchange Server wird sowohl als Einzelprodukt als auch als Teil des Exchange-Enterprise-Client-Access Pakets angeboten.

www.microsoft.com/forefront

Verstehen
Sie Ihre IT!

Lesen Sie
den MONITOR.

Alles auf Virtuell

Hitachi bekräftigt Virtualisierung als zentrales Element der Strategie: neue Virtual Tape Library Lösung soll den Umstieg auf plattenbasierte Backups erleichtern.

Andreas Roesler-Schmidt

Bei Hitachi Data System (HDS) wurde zwar spät auf Virtualisierung gesetzt - seit 2004 mit der Einführung der Universal Storage Platform (USP) aber dafür umso konsequenter.
„Eigentlich ist Virtualisierung ja nichts Neues“, meint Ovum-Analyst Carl Greiner im Rahmen eines von Hitachi veranstalteten Virtualisierungsseminars. „Virtualisierung ist das Zurverfügungstellen logischer Ansichten auf physische Ressourcen. Damit lassen sich physische Ressourcenlimits brechen und die Ressourcennutzung im Unternehmen verbessern“, fasst er zusammen. Software wird von Hardware getrennt. „Das Konzept ist bestens etabliert. Eingeführt wurde es am S/360 Mainframe. Es existieren also 30 Jahre Erfahrung mit virtuellem Speicher.“

Virtuelle Bänder

Virtualisierung gewinnt für Hitachi auch bei Bändern an Bedeutung. Mit einer Virtual-Tape-Library (VTL)-Lösung erweitert Hitachi ihr Business Continuity-Portfolio durch eine globale Reseller-Vereinbarung mit Diligent Technologies. Die integrierte Lösung aus Diligent Software und Hitachi-Speicher emuliert eine oder mehrere Bandbibliotheken, die für Backup-Anwendungen als „echte“ Tape Libraries erscheinen. Ohne etablierte Umgebungen, Prozesse und Regeln ändern zu müssen, können Unternehmen dadurch sofort die Vorteile einer Sicherung auf Festplatte nutzen. Dadurch wird der Datendurchsatz erheblich gesteigert, das erforderliche Zeitfenster für das Backup reduziert, Speicherkapazitäten werden besser ausgeschöpft und die Datensicherheit erhöht. „Diese Lösung bietet einen echten Mehrwert für Unternehmen“, sagt John Ryden, Geschäftsführer von Hitachi Data Systems in Österreich und CEE. „Sie eliminiert Datenredundanz, sorgt für 100-prozentige Datenintegrität und verringert den Bedarf an physischer Speicherkapazität um mindestens 25%.“
www.hds.com/at

„Diese Lösung bietet einen echten Mehrwert für Unternehmen.“ - **John Ryden**, Geschäftsführer, Hitachi Data Systems CEE & Österreich

Das ganze Paket!

- MONITOR-Abo
- IT-Jahrbuch 2006
- IT Jahrbuch 2007
- Online Shopping Guide

JA, ich bestelle _____ Stk. **„MONITOR Sonder-Abo“*** zum Spezialpreis von je € **33,20** (Österreich) bzw. € 59,60 (Ausland), beides inkl. 10% USt und Versand.

Firma | Name: _____

Adresse: _____

_____

Tel.Nr.: _____

Unterschrift: _____

Die Bezahlung erfolgt gegen Rechnung mit Erlagschein.
* Das Abo beginnt nach Einlangen der Bestellung zu laufen, „IT-Business in Österreich 2006“ und der „Online Shopping Guide“ werden gemeinsam mit dem ersten Heft zugestellt. „IT-Business in Österreich 2007“ erhalten Sie nach Erscheinen des Buches (Jänner 2007).

per Fax: +43 (01) 740 95 – 425
per Post: Bohmann Druck und Verlag GmbH & Co. KG
Leberstraße 122
1110 Wien
Österreich
per E-Mail: office@monitor.co.at
per Web: www.monitor.co.at/sonderabo

monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

BOHMANN

Das Sonder-Abo des MONITOR. Jetzt bestellen!

RAMSS: "Sicherheit" ist weit mehr als nur IT-Security (Teil 1)

Unsere technische Umwelt wir von Tag zu Tag komplexer. Der Ausfall einzelner Komponenten hat oft ungeahnte Folgen - gleichzeitig werden wir immer mehr abhängig vom Funktionieren dieser Technik - und natürlich auch immer häufiger angreifbar durch Gegner, welcher Art auch immer.

Dr. **Manfred Wöhrl**, ist seit mehr als 25 Jahren im Bereich der EDV mit den Spezialgebieten Computervernetzung und Security (CCSE - Checkpoint Certified Security Engineer) tätig. Er ist Lehrbeauftragter an der Wirtschaftsuniversität Wien, Vortragender der Donau-Universität in Krems und Geschäftsführer der R.I.C.S. EDV-GmbH (Research Institute for Computer Science, http://www.rics.at), spezialisiert auf Securitychecks und Security-Consulting. Dr. Wöhrl ist Vortragender und Betreuer bei einer Reihe von Seminaren und Tagungen und gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger.
Manfred.Woehrl@rics.at

Konkret im Bereich der Informationssicherheit haben sich fünf Begriffe herauskristallisiert, die bei richtiger Behandlung (zum Beispiel durch ein „gelebtes" ISMS = Informationssicherheitssystem) die EDV-Infrastruktur eines Unternehmens weitgehend vor unangenehmen Überraschungen schützen kann:

Die englische Abkürzung RAMSS steht ins Deutsche übertragen für **Verlässlichkeit**, **Verfügbarkeit**, **Wartbarkeit** und den **sicheren Umgang** mit der Technik. Wie man sieht, ist die der Einsatz technischer Komponenten nur ein Teil der Gesamtsicht und in der Abkürzung (nicht zufällig) zuletzt gereiht, obwohl in der Praxis meist damit begonnen wird.

Denn Informationssicherheit sollte mit grundlegenden Überlegungen beginnen und wie im altbekannten Wasserfallmodell immer wieder überdacht werden: Je später ein Fehler erkannt wird, umso teurer ist dessen Behebung.

Als kleines Beispiel sei hier die sichere Netzwerk-Verkabelung erwähnt: Wer in der Bauphase eine Fehlentscheidung trifft, hat später hohe Kosten bei der Umstellung auf eine sichere, strukturierte Verkabelung.

Der Realisierung des ersten Begriffs - der **Verlässlichkeit** von Systemen - ist sehr oft eine Kostenfrage und hängt mit den anderen Begriffen eng zusammen. In erster Linie ist es eine Frage der Qualität der eingesetzten Komponenten. Bei einer Reihe von Security-Checks haben wir festgestellt, dass Server auf einfacher „PC-Hardware" betrieben werden, an und für sich kein technisches Problem - wenn allerdings IDE-Platten im Einsatz sind, ist das ein grober Fehler, diese sind nicht für einen Dauerbetrieb konzipiert!

Verlässlichkeit hat auch einen Nachteil, weil sie automatisch die trügerische Erwartungshaltung erweckt, dass das System nie ausfallen wird. Wenn sich jemand mit dem Thema Verlässlichkeit komplexer Systeme beschäftigen möchte - der russische Mathematiker Markov hat sehr genau die statistischen Ausfallswahrscheinlichkeiten und deren Abhängigkeiten („Markov-Ketten") unter die Lupe genommen. Diese trockene Theorie lässt sich an einem trivialen Beispiel erläutern:

- Wenn ein Router zu 90% verfügbar ist und eine Firewall dahinter ebenfalls zu 90%, dann ist die „Kombination" (also der Internet-Zugang) nur mehr zu 81% verfügbar. Verwende ich noch einen Switch und dahinter einen WLAN-Zugang mit ebenfalls 90% Verfügbarkeit, dann „surfe" ich mit nur mehr 65,61% Wahrscheinlichkeit. Jetzt könnte ich noch die Leitung zum Provider hineinrechnen usw.

Natürlich sind heutige Komponenten so verlässlich, dass ihre Verfügbarkeit weit höher als 90% liegt. Darum streben IS-Experten zu der magischen „5-Neuner-Verfügbarkeit" von 99,999% - doch darüber später mehr.

(Die Fortsetzung dieses Artikels erfolgt in der nächsten Ausgabe.)

Sie haben Security-Probleme? Fragen Sie Dr. Wöhrl!

Sollten Sie Fragen zum beschriebenen Thema oder allgemein zu Security haben, senden Sie ein kurzes E-Mail an die MONITOR-Redaktion, troger@monitor.co.at, wir leiten Ihr E-Mail gerne an Dr. Manfred Wöhrl weiter.

Multi-User: Bis zehn Anwender teilen sich einen Computer

Wie kann eine bestehende Computer-Infrastruktur für zusätzliche Arbeitsplätze erweitert werden? Die OfficeStation von ARP soll hier eine kostengünstige Lösung bieten.

OfficeStation erlaubt die gleichzeitige Nutzung der PC-Ressourcen für bis zu zehn Benutzer (max. 30 Benutzer mit W2003-Server). So stehen beispielsweise Office-Programme, E-Mail-Client und Web-Browser jedem Anwender zur Verfügung. Zudem ermöglicht diese Lösung die gemeinsame Nutzung von peripheren Geräten wie Drucker, Scanner, CD/DVD-Laufwerke und Backup-Systeme. Die von ARP DATACON lancierte Thin Client OfficeStation wandelt den PC in einen Multi-User-Arbeitsplatz um. Die schwarze Box schickt Daten vom „Haupt-PC" via Ethernet (LAN-Verkabelung und optional LAN-Switch) auf einen entsprechend eingerichteten Zweitcomputer. Die OfficeStation ist mit Anschlüssen für Monitor, Tastatur und Maus, Audio und LAN ausgestattet. Durch den Wegfall mehrerer PCs lassen sich wesentliche Kosteneinsparungen erzielen. So reduzieren sich etwa die Aufwendungen für Verkabelung, Firewall, ADSL wie auch für die Wartung von Arbeitsplätzen ganz erheblich. ARP vertreibt OfficeStation ab sofort zu einem Preis von rund EUR 250,- (inkl. MwSt.).

www.arp.com

Networking bei der Personal Austria

Was steht im wirtschaftlich verbesserten Klima auf der Agenda der Personalisten? Bei der Personal Austria am 22. und 23. November in Wien erfahren Sie, wie die anstehenden Herausforderungen im Human Resource Management zu meistern sind.

Ob es um ein optimiertes Bewerbermanagement, die Ausbildung des Nachwuchses, Bildungscontrolling oder die digitale Personalakte geht - die 5. Fachmesse für Personalwesen möchte Themen aufgreifen, die Personalisten derzeit bewegen. Mit einigen Neuerungen verstärkt der Veranstalter zudem die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch - das Zauberwort heißt Networking.

Mit mehr als 155 gebuchten Ausstellern hat der 5. Branchentreff bereits die Vorjahresmarke geknackt. Den 2.000 bis 2.500 erwarteten FachbesucherInnen wird neben der Chance auf wertvolle Kontakte, ein Vortragsprogramm in drei Praxisforen, einem Best-Practice-Forum und auf einer Aktionsfläche Training geboten.

Wie man dem „Dilemma Bewerbermanagement" begegnet, erklärt beispielsweise Hermann Arnold am Mittwoch, 22. November, 13.45 bis 14.30 Uhr, im Praxisforum 2. Der Geschäftsführer von umantis erläutert, wie angesichts „weniger Ressourcen und mehr Ramschbewerbungen" die besten Köpfe zu rekrutieren sind. Einen neuen Ansatz zur Motivationssteigerung stellt Prof. Dr. Rolf Wunderer von der Universität St. Gallen in seinem Keynote-Vortrag „Führungskräfte im Unternehmen der Zukunft: Leistungspotenziale aktivieren und Produktivität steigern" am Mittwoch, 22. November, 13.30 bis 14.30 Uhr, im Forum 3 vor. Wunderer wird sich zudem an einer Podiumsdiskussion der Zeitschrift „personal manager" über die aktuellen Entwicklungen im HRM beteiligen.

Vom Beispielcharakter der Expertenbeiträge können insbesondere die BesucherInnen des Best-Practice-Forums profitieren. Antworten auf die Frage „Was kann das Personalmanagement zum Unternehmensergebnis beitragen?" gibt etwa Mag. Andreas Niedersüss. Der Geschäftsführer der IMO Markt GmbH verspricht eine Produktivitätssteigerung ohne Verlust der Servicequalität - auch bei Nutzung des Kollektivvertrages (Donnerstag, 23. November, 11.30 bis 12 Uhr).

Mit einer neuen Aufteilung der Sitzgelegenheiten im Catering-Bereich sorgt der Veranstalter dafür, dass potenzielle Gesprächspartner leichter zueinander finden: PersonalleiterInnen, PersonalentscheiderInnen aus der öffentlichen Verwaltung oder aus dem Gesundheitswesen, PersonalverrechnerInnen, PersonalentwicklerInnen und PersonalrecruiterInnen können an entsprechend gekennzeichneten Tischen Platz nehmen. In die nächsten Runden geht zudem der bewährte Erfahrungsaustausch am moderierten MeetingPoint. Acht Personalverantwortliche aus den Unternehmen UNIQA Human Resources Services, Raiffeisen-International Bank-Holding, Sparkasse Niederösterreich Mitte West, Österreichische Post, Umdasch, List components & furniture, mobilkom austria und s.Oliver haben dazu spannende Themen aus ihrer Berufspraxis eingereicht.

Neuerungen gelten auch am Einlass: HR-Dienstleister ohne Messestand zahlen ab sofort einen deutlichen Aufpreis, während sich für Personalisten preislich nichts ändert. Um längere Wartezeiten am Eingang zu vermeiden, können sich FachbesucherInnen darüber hinaus jetzt online registrieren. Besucherregistrierung und weitere Informationen unter www.personal-austria.at

In memoriam Hedy Lamarr: Neuer Frauen-Preis

Mehr Frauen in die Technik. Bemühungen dazu gibt es zahlreiche. Die Idee ist also nicht ganz neu. Neu hingegen ist ein Preis, ins Leben gerufen vom Frauenministerium und der mobilkom: Der heuer erstmals vergebene Hedy-Lamarr-Preis wird für besondere Leistungen in der Nachrichtentechnik an Frauen vergeben.

Christine Wahlmüller

Bei der feierlichen Preisverleihung Anfang Juli (v.l.): **Boris Nemsic**, mobilkom, **Gabriele Zuna-Kratky**, Direktorin techn. Museum, Vater der 2.Preisträgerin **Simone Winkler**, Preisträgerin Dr. **Ulla Birnbacher**, **Elisabeth Sorantin**, Generalsekretärin von CEEPUS (Central European Exchange Program for University Studies), Univ.-Prof. **Markus Rupp**, Inst.f.Nachrichtentechnik TU Wien, **Georg Markus**, Kurier, **Werner Wiedermann**, Leiter strategische Projekte mobilkom, Univ.-Prof. **Hans Sünkel**, Rektor TU Graz (Bild: Wahlmüller)

Sie wird zu Recht gewürdigt. Hedy Lamarr, geboren am 9. November 1941 als Hedwig Kiesler in Wien, war nicht nur gefeierte Hollywood-Schauspielerin der späten 30er und 40er Jahre (erste Nacktszene der Filmgeschichte 1933), sondern auch technisch interessiert und versiert: 1940 erfand sie gemeinsam mit dem Komponisten George Antheil das sogenannte „Frequency Hopping" bzw. Frequenzsprung-Prinzip - ein auch heute in den Mobilfunknetzen gebräuchliches Verfahren, um die Funkübertragung effizienter zu gestalten. Das Besondere daran: Weder Lamarr noch Antheil hatten eine technische Ausbildung.

Die Wienerin hatte 1933 den Waffenproduzenten Fritz Mandl geheiratet und bekam hier Einblick in die Rüstungsindustrie. So bekam sie auch Kenntnis von der Planung und Produktion von ferngesteuerten Torpedos, die nicht zur Ausführung gelangten, weil sich die Steuerung über Funk als zu anfällig für Störungen erwiesen hatte. Lamarr hatte nun die Idee, das Steuerungssignal dieser Torpedos über mehrere Frequenzen zu verteilen und so vor Störungen durch den Feind zu sichern. Damit war der Grundstein für „Frequency Hopping" gelegt. Das von Lamarr und Antheil 1942 patentierte Verfahren kam erstmals bei der Kuba-Krise zum militärischen Einsatz; im Vietnam-Krieg wurden damit Aufklärungsdronen ferngesteuert; und seit einiger Zeit bildet diese Technologie auch die Grundlage für das militärische Satellitenabwehrsystem der USA (Milstar). Bei GSM-Mobiltelefonen kommt der Lamarr´schen Frequensprung-Technik eine grundlegende Funktion zu - sie verhindert Fading-Effekte und gewährleistet die Abhörsicherheit.

Die Idee, den Hedy-Lamarr-Preis ins Leben zu rufen, war daher naheliegend. Noch dazu, wo seit dem Tod der Filmdiva im Jahr 2000 ein wahrer Hedy-Lamarr-Boom eingesetzt hatte. „Hedy Lamarr wurde zurecht aus der Vergessenheit gerissen", zollte Frauenministerin Maria Rauch-Kallat der Namensgeberin für den neuen Frauenpreis Ehre. Hedy Lamarr wurde damals unterschätzt, sogar von ihrem eigenen Mann, und auch heute passiert es, dass Frauen nach wie vor oft unterschätzt werden", so die Ministerin weiter.

Der neue Hedy-Lamarr-Preis soll daher einerseits zeigen, welche Leistungen Frauen in der Nachrichtentechnik in Österreich erbringen. Andererseits soll auch jungen Mädchen damit Mut gemacht werden, eine technische Ausbildung zu wählen. Der mit 5.000 Euro dotierte Preis wird von der mobilkom gestiftet. „Wir wollen damit ein Symbol setzen und würden uns mehr Frauen wünschen", sagte mobilkom-Generaldirektor Boris Nemsic. Bei der mobilkom sind laut Nemsic 96 Akademiker in der Technik tätig, zehn davon sind weiblich.

Glückliche Gewinnerinnen

Erste Preisträgerin des Hedy-Lamarr-Preises (5.000 Euro) ist DI Dr. Ulla Birnbacher, Assistentin am Institut für Kommunikationsnetze und Satellitenkommunikation der TU Graz. Die 33-Jährige, die sich bereits während ihres Telematik-Studiums für die Nachrichtenübermittlung interessierte, beschäftigte sich schon in ihrer Diplomarbeit mit unterschiedlichen Technologien für den Breitband-Internetzugang. Ein Thema, das sich fortsetzen sollte. So arbeitete Birnbacher in der Folge in Kooperation mit der Telekom Austria an einem Forschungsprojekt bezüglich Alternativen zum konventionellen Internet-Zugang, um auch Bewohnern in abgelegenen Regionen schnelles Breitband-Internet zu ermöglichen.
Die Dissertation mit dem Titel „Mehrfachzugriffsverfahren für Breitbandfunknetze" war eine logische Fortsetzung ihrer Forschungsarbeit. Im Moment ist die sympathische Grazerin und Mutter eines Kleinkinds mit Themen wie VoIP und Videokonferenz über satellitengestützte Netze (teilzeit-)beschäftigt. Neben Forschung und Lehre ist Birnbacher der Technikerinnen-Nachwuchs ein Anliegen: Sie war im AK für Gleichbehandlungsfragen tätig und leitete die Frauensektion. Zusätzlich unterrichtete sie an der Kinderuni in Graz.

Der Hedy-Lamarr-Nachwuchsförderpreis (2.000 Euro) ging an DI Simone Winkler, 24, die ihr Mechatronik-Studium in nur neun Semestern absolvierte und für ihre Diplomarbeit bereits mehrfach ausgezeichnet wurde. Sie beschäftigte sich dabei mit einem speziellen Radarsystem, das dazu dient, verschiedenartigste Objekte in großer Zahl, wie z. B. Waren im Kaufhaus oder Patienten im Spital, zu erkennen. Die Oberösterreicherin befindet sich zur Zeit in Kanada, wo sie an der angesehenen „Ecole Polytechnique" in Montreal ein Stipendium für die Arbeit an ihrer Dissertation bekam.

Nähere Info: www.maedchen-koennen-mehr.at

Raiffeisen Informatik mit „Investors in People“ ausgezeichnet

Die Initiative „Investors in People“ möchte für neue Standards in der Personal- und Unternehmensentwicklung sorgen. Mit dem Qualitätsstandard erhalten Unternehmen einen Leitfaden, der sie dabei unterstützen soll, ihre MitarbeiterInnen noch effektiver zum Erfolg zu führen.

Mit dem „Investors in People“-Label werden Unternehmen ausgezeichnet, die ihre MitarbeiterInnen effektiv fördern. Der Raiffeisen Informatik GmbH wurde diese Auszeichnung für die Dauer von drei Jahren verliehen. Das „Investors in People“-Label wird als Feedback zu bereits bestehenden Personalentwicklungsmaßnahmen betrachtet. Die Raiffeisen Informatik GmbH zeichnet sich durch laufende und bewährte Programme für MitarbeiterInnen, BerufseinsteigerInnen, Projektteams, ProjektleiterInnen sowie Nachwuchs- und Führungskräfte aus.

Im Rahmen von „Investors in People“ wurde eine MitarbeiterInnenbefragung durchgeführt, die eine generelle Zufriedenheit im Unternehmen ergab. Diese Zufriedenheit wurde mit dem angenehmen Arbeitsklima, einer hohen Selbstständigkeit, wechselnden Aufgaben, dem Erfolg des Unternehmens und der Vielfalt an Weiterbildung begründet.

„Um unseren Kunden optimale Dienstleistung zu bringen, haben wir uns der Prüfung von „Investors in People“ unterzogen, denn nur wer ständig in die MitarbeiterInnen investiert kann eine hohe Kunden- und MitarbeiterInnenzufriedenheit erreichen“, so Michael Würzelberger, Personalleiter von Raiffeisen Informatik.

Das „Investors in People“-Qualitätslabel erhalten nur jene Unternehmen, die Personalentwicklung systematisch organisieren und damit ein bestmögliches Unternehmensziel erreichen. Die Raiffeisen Informatik GmbH hat sich in Österreich als jenes Unternehmen hervorgehoben, das den Qualitätsstandard von „Investors in People“ am Besten entspricht. Mit dem „Investors in People“-Label unterzieht sich Raiffeisen Informatik weitere drei Jahre der strengen Kontrolle, um auch in Zukunft einen hohen Standard im Bereich der Kunden- und MitarbeiterInnenbetreuung gewährleisten zu können.

www.r-it.at

Michael Würzelberger, Personalleiter der Raiffeisen Informatik GmbH, **Susanne Oberleitner-Fulmek**, Dr Pendl & Dr. Piswanger, **Michael Traindt**, Industriellen Vereinigung, Dir. Ing. Mag. **Hartmut Müller**, Geschäftsführer Raiffeisen Informatik GmbH. (v.l.n.r.)

IT-Ausbildung: Gold für Österreich

Dass sich österreichische IT-Studierende mit ihren weltweiten Kolleginnen und Kollegen durchaus messen können, zeigte der Microsoft Imagine Cup 2006.

Dieser weltweit veranstaltete Wettbewerb richtet sich an Studierende, die Spaß am Programmieren und an der Arbeit mit Technologie haben. Das diesjährige Finale fand von 6.-12. August 2006 in Delhi (Indien) statt. Den Sieg in der Kategorie IT-Infrastruktur konnte dabei der Österreicher Andreas Tomek (TU Wien) für sich verbuchen.

181 Teilnehmer aus 42 Ländern kämpften eine Woche lang beim Microsoft Imagine Cup 2006 mit ihren bereits in den jeweiligen Heimatländern ausgezeichneten Projekten um internationalen Ruhm und insgesamt $125.000 Preisgeld. Der Hauptpreis ging dieses Jahr an ein italienisches Team aus Turin.

Aber auch Österreich kann sich erstmals über einen 1. Preis beim weltweiten IT-Studierenden-Wettbewerb freuen: Der Wiener Andreas Tomek (TU Wien), der bereits voriges Jahr den dritten Platz belegt hatte, konnte dieses Jahr den Sieg in der Kategorie IT-Infrastruktur erringen. „Der Imagine Cup stellt eine der besten Möglichkeiten für Studierende dar, sich und ihre Ideen zu verwirklichen und gleichzeitig einem internationalen Publikum zu präsentieren. Persönlich ist man danach jedes Mal um eine große Anzahl von Freunden und Kontakten, sowie Ideen und Erfahrungen reicher“, beschreibt Andreas Tomek seine Eindrücke.

www.imaginecup.com

Mit **ITIL** das Handicap verbessern und Head-Pro werden.

Com Forum
28.09.2006 | 16:30 Uhr
bit Schulungscenter Wien
Lemböckgasse 49a, 1230 Wien
Infos unter www.com-training.com/wien

Jetzt gratis anmelden!
✆ 0800 333 409 (gebührenfrei)
wien@com-training.com

SILVA SYSTEM SERVICES
powered by bit best in training

„Zertifizierungen allein reichen nicht aus“

Constantin Gessner, Geschäftsleiter des Com Centers Wien, erläutert im Gespräch mit dem MONITOR aktuelle Trends in der IT-Aus- und -Weiterbildung.

Constantin Gessner ist Geschäftsleiter des Com Center Wien.

Sie haben mit „Job Based Training“ ein spezielles Trainingskonzept für IT-Fachkräfte im Programm. Wie profitieren die Seminarteilnehmer davon?
Klassische Standardschulungen sind für IT-Profis nicht flexibel genug. Unser „Job Based Training“ entspricht genau den von vielen Unternehmen gewünschten Anforderungen. Das Training besteht aus einer zweitägigen Schulung in unserem ITC (Innovations- und Trend-Center) sowie einem Wissenstransfertag im Unternehmen, also einem Coaching direkt am Arbeitsplatz des Teilnehmers. An diesem dritten Tag führen wir - je nach Schulungsinhalt - Effizienzanalysen durch und besprechen den nun optimierten Arbeitsablauf. Dadurch können wir die Produktivität des IT-Mitarbeiters um bis zu 60% steigern. Der angenehme Nebeneffekt: Die Teilnehmer gehen ihrer Arbeit nach dem Coaching wesentlich stressfreier nach.

Wie wichtig sind Zertifizierungen in der IT-Aus- und Weiterbildung?
Für Unternehmen bedeuten zertifizierte IT-Mitarbeiter oft höhere Lohnkosten. Dabei wird häufig übersehen, dass eine Zertifizierung das Selbstbewusstsein der Mitarbeiter stärkt und auch die Produktivität des Unternehmens davon profitiert. Ein gutes Beispiel ist hier die ITIL-Zertifizierung: Wenn in der IT-Abteilung neue Stellen besetzt werden, gelten fundierte ITIL-Kenntnisse oft als Pluspunkt. Besonders dann, wenn sie durch eine entsprechende Zertifizierung nachgewiesen werden können.

Bringt eine Zertifizierung schon automatisch eine Job-Garantie mit sich?
Zertifizierungen allein reichen nicht aus. Gerade im IT-Bereich legen deshalb immer mehr Unternehmen Wert auf die Art der Ausbildung und die Praxiserfahrung.

Bleiben wir kurz beim Thema ITIL. Was bringt denn das Regelwerk den Unternehmen tatsächlich?
ITIL beschreibt, was zu tun ist, um IT-Services professionell zu managen. Es handelt sich dabei um eine umfassende Sammlung von Standards und Best Practices in den Bereichen Aufgaben, Prozesse und Kennzahlen der IT, deren zentraler Aspekt die Ausrichtung der IT-Abteilung am Unternehmenszweck und Geschäftsentwicklung ist. Kostenreduktion, Maximierung der Serviceleistungen und eine kontinuierliche Steigerung der Servicequalität erhöhen so die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. Allein durch eine Standardisierung der IT-Prozesse können Kostensenkungen bis zu 20% bei gleichzeitiger Qualitätssteigerung sowie einer höheren Kundenzufriedenheit erzielt werden.

Welches ITIL-Training empfehlen Sie für den Einstieg?
Im ITIL Foundation Seminar werden Konzepte, Begrifflichkeiten, Definitionen, Ziele und Vorteile der wichtigsten Prozesse des IT Service Managements nach ITIL vorgestellt. Das Training basiert auf den Inhalten der ITIL-Bücher „Service Support“ und „Service Delivery“. Dabei werden die zehn grundlegenden Prozesse behandelt, die zur Gestaltung und dem Betrieb einer serviceorientierten IT-Organisation erforderlich sind. Das Zertifikat „ITIL Foundations“ ist die Voraussetzung für die Zulassung zur Service Manager-Prüfung. Derzeit entwickeln wir gemeinsam mit unserem Partner bitmedia eine E-Learning-Lösung, mit der die ITIL-Ausbildung schneller und vor allem kostengünstiger absolviert werden kann.

Wie beurteilen Sie den Einsatz von E-Learning in der IT-Aus- und -Weiterbildung?
Man hat in den letzten Jahren viel von gescheiterten E-Learning-Projekten gehört. Viele Weiterbildungseinrichtungen setzen immer noch auf traditionelle Präsenztrainings. Meiner Meinung nach birgt E-Learning ein hohes Potenzial für den Lernerfolg, vorausgesetzt man macht es richtig. Ein kritischer Faktor bei der Implementierung von E-Learning sind die Mitarbeiter, sie müssen von Anfang an in die Planung mit eingebunden werden. Weiters muss die Bereitschaft der Mitarbeiter über so ein Portal zu lernen vom Unternehmen belohnt werden.

Was meinen Sie mit Erfolgsgarantie?
Ziel ist es, die Erwartungen beim Lernerfolg, die das Unternehmen hat, zu 100% zu erfüllen. Es wird der Bedarf evaluiert, ein so genanntes Pflichtenheft erstellt, an dem wir uns zusammen mit dem Unternehmen orientieren. Dementsprechend setzen wir auf Standardcontent oder wir entwickeln individuelle Inhalte für das Unternehmen.

Wie ist aus Expertensicht die aktuelle Lage im IT-Trainingsmarkt zu bewerten?
Der Trainingsmarkt ist nach wie vor angespannt. Da ist Individualität gefragt. Der Kunde erwartet sich exakt zugeschnittene Lösungen, hier haben wir Handlungsbedarf gesehen und unsere Produkte auf die neuen Bedürfnisse zugeschnitten. Das IT-Training wird in Zukunft eine Mischung aus Consulting und Blended Learning sein.

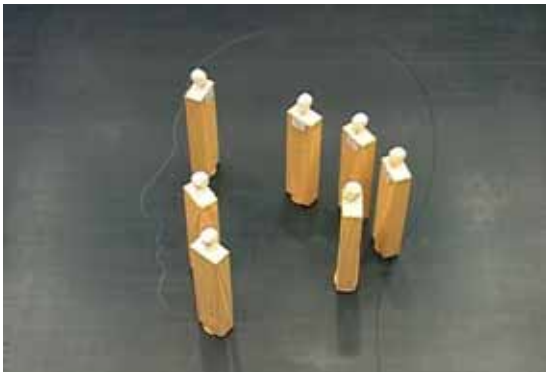
Mit ITIL das Handicap verbessern und Head-Pro werden

Wie IT-Entscheider mit ITIL die IT-Servicequalität erhöhen und Anwendern berechenbare und verlässliche IT-Leistungen liefern können, ist zentrales Thema des Com Forums in Wien.
Das Com Forum findet am Donnerstag, dem 28. September, um 16 Uhr im bit Schulungscenter, Lemböckgasse 49a, 1230 Wien, statt. Die Teilnahme ist gratis.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.com-training.com/wien oder über die gebührenfreie Infonummer 0800 333 409

Von der Entmystifizierung eines geheimnisvollen Werkzeuges

Konstellationen der Erkenntnis



Aufstellungsarbeit - das ist ein Reizwort, das langsam, aber sicher Karriere macht. Nicht nur, weil ein Forschungsprojekt an der Management Uni Witten zeigt, dass es dabei weder um „esoterisches Zeugs" oder gar „Tischerlrücken" geht. Sondern, weil es funktioniert.

Reinhold Fleischhacker

Bei grobem Hinschauen geschehen bei einer Aufstellung tatsächlich sonderbare Dinge: Da stellt ein Klient wildfremde Personen (Repräsentanten genannt) in irgend einen Raum, hört sich an, was die derart „Aufgestellten" so von sich geben - und geht nach etwa einer Stunde mit neuen Erkenntnissen nach Hause. Dabei machen diese wildfremden Personen (auch „Stellvertreter" genannt) nichts anderes, als zu fühlen, wie sich ihre Position in der Konstellation und im Raum anfühlt. Fühlen sie sich unwohl (das kann bis zu Schwindelgefühlen und Magenschmerzen reichen), so verändern sie ihre Position in der Konstellation - so lange, bis sich alle Stellvertreter wohl fühlen. Das ist dann die „Lösungskonstellation".

Was bei so einer Aufstellung genau passiert und wie man sich das Geschehene erklären kann, darüber scheiden sich die Geister, es konnte noch keine wissenschaftliche Erklärung gefunden werden. Jedenfalls kann festgestellt werden, dass hier Gefühle und Gedanken irgendwie verwoben werden (was ja eine durchaus interessante, erkenntnistheoretische Konstellation ergibt),

Nun haben aber Gefühle im Berufsleben für gewöhnlich wenig Platz. Welchen Job man in welcher Firma anstrebt und annimmt - das gilt als „rationale" Entscheidung und nicht als Frage des „Wohlfühlens" (wobei auch solche Entscheidungen durchaus auch mittels einer systemischen Aufstellung treffsicher entschieden werden kann). Auch gibt es kaum mehr einen Kongress, der mit Coaching und Management zu tun hat, wo nicht auch die Aufstellungsarbeit Thema eines Workshops oder gar einer Keynote ist.

Das Forschungsprojekt

Ein interessantes Forschungsprojekt hat allerdings schon stattgefunden. Der in Karlsruhe lebende Berater Peter Schlötter hat an der Management Uni in Witten eine Ausbildung zum Therapeuten und Coach absolviert und kam im Rahmen dieser Ausbildung mit der Aufstellungsarbeit in Verbindung. Und war gleich begeistert. Doch immer wieder stieß er auf ungläubige Skepsis. Da er für seine Doktorarbeit ein Forschungsprojekt brauchte, kam ihm eine geniale Idee: er stellte eine reelle Aufstellung aus einem Beratungsfall mit so genannten „stummen Vertretern" in einem eigens angemieteten Raum nach und schleuste 130 Versuchspersonen durch diese Konstellation (natürlich immer nur eine nach der anderen). Und siehe da: Alle 130 Versuchspersonen äußerten signifikant an jedem der sieben Plätze (aus so vielen Beteiligten bestand die Konstellation) die gleichen Gefühle - das ergab insgesamt fast 1.000 Wortmeldungen. (Siehe auch nebenstehende Fotoreihe). Was aber beweist das Forschungsprogramm? „Doktorvater" Fritz Simon: „Das beweist, dass es ganz allein auf die Konstellationen selber ankommt. Und dass da nicht irgendetwas zwischen den Repräsentanten läuft". Somit ist Aufstellungsarbeit doch zu einem beobachtbaren Phänomen geworden (was ja vor allem Simon selber bis dahin angezweifelt hatte) und ist von dem Ruf, dass das alles „Humbug und Zufall" sei, befreit. Allerdings weiß man immer noch nicht, warum man aus einer bestimmten Konstellationen von Personen oder Figuren im Raum Erkenntnisse ziehen kann, was hier aus kognitiver Sicht vor sich geht. Simon: „Das muss jetzt noch naturwissenschaftlich erforscht werden".

Tetralemma- Selbstversuch

Interessierte können ganz einfach einen Selbstversuch wagen: Wenn wir vor schwierigen Entscheidungen stehen, verspüren wir gewöhnlich ein Dilemma. „Soll ich dies machen oder das andere"? fragen wir uns. Insa Sparrer und Matthias Varga schildern in dem Buch „Ganz im Gegenteil" (ein Muß für Querdenker) einen eleganten Ausweg aus dem Dilemma: Das Tetralemma. Zu „dieses" und „das andere" kommt dann auch noch „beides" und „keines von beiden". Dann hat man zwar vier Fragen anstatt von zwei, aber das ist nur auf den ersten Blick ein Problem - in Wahrheit hat man dann mehr Optionen. Vor allem kann man das Problem dann räumlich lösen. Ganz allein, im stillen Kämmerlein.

Das geht dann so: Man nehme vier Kartons, beschrifte diese mit „dieses", „das andere", „beides" und „keines von beiden". Die Kartons verteilt man jetzt im Raum (Wohnzimmer, Büro), am besten mit der Schrift nach unten. Und dann stellt man sich auf jeden der vier Kartons und testet nur, wie wohl man sich dabei im Raum fühlt. Und wenn man dann den Karton gefunden hat (eigentlich den Platz im Raum), an dem man sich am besten fühlt, hat man meist auch die Lösung.

Buchtipps zum Thema:

„Vertraute Sprache und ihre Entdeckung". Peter Schlötter schildert sein Forschungsprogramm im Detail. Carl-Auer Verlag, www.carl-auer.de.

„Das unsichtbare Netz". Bestsellerautorin Renate Daimler schildert einige Aufstellungen im Rahmen ihrer Ausbildung bei Sparrer und Kibèd (ohne jegliche Erklärungsversuche - denn der Titel wäre irreführend). Kösel Verlag.

„Die Sprache des Raumes" von Reinhold Fleischhacker. Der Autor versucht, sich das Funktionieren der Aufstellungsarbeit zu erklären und stößt dabei auf viele Fragen. Frequenz Verlag, www.frequenzverlag.at.

In die Zukunft geblickt

HP lädt einmal jährlich zur Lab University, anlässlich der man ein breites Spektrum von Produkten ausprobieren und einen Blick in die Zukunft werfen kann.

Rüdiger Maier

Das Innere einer Digitalkamera ist ein Wunderwerk an High-Tech

Gleich bei der ersten Veranstaltung konnte ich erhellende Blicke in die Zukunft werfen. Da ist etwa der „Memory Spot" genannte Chip, dessen mögliche Anwendungen noch lange nicht alle erkundet sind. John Waters und Ed McDonnell aus den HP Laboratorien: „Dieser RFID-Chip könnte etwa auf einem ausgedruckten Foto angebracht sein und die digitalen Foto-Daten enthalten." In Ergänzung zu herkömmlicher RFID-Technik soll sich der Chip durch folgende Besonderheiten auszeichnen:

- Hohe Daten-Austauschrate (2,45 GHz; mehr als 1 Mbit)
- Geringer Stromverbrauch (batterielos; nur durch Induktion betrieben)
- Funktion nur bei unmittelbarer Berührung (verhindert Datendiebstahl)
- Integration der Antenne direkt am Chip (höchste Integrationsdichte, kleinste Abmessungen)

Das Lesegerät könnte in einem Handheld oder im Handy integriert sein und bei Berührung mit dem Chip die digitalen Daten aufnehmen.

Carl Taussig wiederum erläuterte die Grundzüge von „Large-area Inexpensive Flexible Electronics" (LIFE): Diese Kunststoff-Folie ließe sich für viele Display-Anwendungen einsetzen, die mit heutigen Technologien zu teuer sind. Damit könnten man dann endlich das Panorma-Display einrollen und es wäre noch dazu wesentlich robuster als heutige Displays.

Schon sehr weit fortgeschritten ist das „Reproduktionssystem für Kunstwerke", das Jeffrey DiCarlo präsentierte. Damit soll es erstmals einfach möglich werden, Originale mit möglichst geringem Aufwand praktisch naturgetreu zu erfassen und auszudrucken. Bisher kommt es wegen der vielen zum Einsatz kommenden Geräte und Kalibrierungs-Technologien nur zu ungenügenden Ergebnissen. Das Unternehmen hat deshalb zur eindeutigen Kalibrierung eine eigene „Emissive Calibration Chart" entwickelt (eine Tafel, die weißes und farbiges Licht aussendet). Über die Software „HP artist" entsteht so ein Bild-spezifischer ICC (Integrated Colour Circuit), der die farbgetreue Wiedergabe des Originals erlaubt.

HP sorgt mit ausgeklügelter Software dafür, dass nur ein Berechtigter einen Ausdruck erhält

Sicherheit für Drucker

Ein anderer Workshop widmete sich der Sicherheit beim Drucken von Dokumenten. Jon Huber, Security-Experte bei HP: „In letzter Zeit haben die Hacker entdeckt, wie leicht ein ungeschütztes Dokument auf dem Weg zum Drucker 'entführt' werden kann." Daher hat das Unternehmen mit Partnern ein enges Netz an Sicherheitseinrichtungen entwickelt, die garantieren, dass nur der Berechtigte sein Dokument auch ausdrucken kann. Erreicht wird dies beispielsweise durch die Verschlüsselung der Dokumente und durch die Vergabe eines PIN-Codes an den Nutzer, der ein Dokument zum Drucker schickt. Wie wir beim Test nach Aktivierung der HP-SecureJet-Funktionen selbst feststellen, wird erst durch Eingabe des Codes direkt am Drucker der Druckvorgang ausgelöst.

Ein weites Feld an Erstaunen lieferte mir der Workshop zum Bau und Test von Digitalkameras. Die so kompakt aussehenden Geräte vereinen eine Unzahl an High-Tech-Produkten wie Linsen (bestehen aus unzähligen Einzelteilen), Autofocus, Bildbearbeitungs-Software oder Sensoren. „Der Trend zur Verkleinerung der Geräte bei immer mehr Funktionalität hält uns in der Forschung wirklich in Atem, gleichzeitig muss auch der Verkaufspreis passen", umreißt Kevin Matherson die teils konträren Anforderungen bei Digitalkameras.

Ein besonders herausfordernder Bereich sind etwa die Linsen für Mobiltelefone, bei denen die Nachfrage stark wächst. Gefaltete Linsen wiederum sind komplexer und teurer, kommen dafür aber mit einfachem mechanischem Design aus, sind bei Sturz haltbarer und eignen sich für den Einsatz unter Wasser. Um die Kameras so handlich zu gestalten, fahren die Linsen meist beim Einfahren des Objektivs nach oben. Die Linsen werden von HP zugekauft und in das System eingepasst. Eine ganz neue Entwicklung von Varioptics und Philips sind „flüssige Linsen", die allerdings zur Steuerung einer hohen Spannung bedürfen. „Hier gibt es erste Versuche mit Prototypen. Der große Vorteil wäre, dass diese Linsen keine beweglichen Teile haben und besonders preisgünstig hergestellt werden können", so Matherson. Auf weitere Überraschungen darf man also gespannt sein. ❑

PC-Eingabe auf Papier statt „wie auf Papier"

Der iO2-Pen schafft dank natürlicher Arbeitsweise, was Tablet PC und Co. nicht schaffen, nämlich selbst Sauklauen digitale Informationen zu entlocken.

Andreas Roesler-Schmidt

Es ist ja ein alter Traum aller Computerbenützer, auf natürliche Weise mit dem PC zu kommunizieren - und nur allzu oft verspricht die Industrie genau das, in der Hoffnung auf Absatz von Produkten, die diesem Versprechen nicht gerecht werden können.

Da wäre die Spracherkennung, die die meisten User (von Branchenanwendungen, in denen sie gut funktioniert abgesehen) nach kurzer Zeit nicht mehr verwenden, weil entweder das Training oder die Korrektur der „erkannten" Texte einfach zu umständlich sind. Oder da wäre der Tablet PC - dessen Handschrifterkennung von den im Vergleich hohen Erkennungsraten der Spracherkennung nur träumen kann und in der Praxis so gut wie wertlos ist. Das liegt aber nicht nur an der Erkennung selbst, sondern zu gutem Teil auch daran, dass es eben nicht so natürlich ist, wie von den Herstellern suggeriert, mit einem Plastikgriffel auf einer Plastikoberfläche zu schreiben - das verhält sich nun mal anders als Papier. Was bei diesem System herauskommt, würden oft auch die Verfasser selbst nicht lesen können.

Insofern liegt die Idee hinter Logitechs iO2-Pen nahe: Man schaltet viele Hindernisse bei der Erkennung einfach aus, indem man den User auf richtigem Papier schreiben lässt - mit einem richtigen Kugelschreiber. Soweit so old-school und low-tech (was kein Nachteil ist, denn immerhin hat man ja ein analoges „Backup" auf echtem Papier). Der Clou ist natürlich die im Stift integrierte Kamera, die alles mitfilmt, was der User schreibt. Das funktioniert allerdings nur auf dem Spezialpapier, das mit Tausenden kleinen grauen Pünktchen zur Orientierung für die Kamera ausgestattet ist. So kann sich diese alle Schriftzüge merken und dann per USB-Dockingstation an den PC übertragen. Dort archiviert die Software die Notizen und leitet sie zur Weiterverarbeitung per Mail, Word oder für Grafiken auch in Bilddateien weiter.

Das erstaunliche dabei ist: Sogar mit meiner Handschrift, die sich im unkenntlich sein für Handschrifterkennungssysteme wohlverdient gemacht hat, ist die Erkennungsrate dabei erstaunlich hoch. Ich konnte zwar einen spürbaren Unterschied zwischen jenen Notizen, die ich testweise in aller Ruhe am Schreibtisch gemacht habe und jenen die unter Zeitdruck etc. unterwegs im Echteinsatz gemacht wurden feststellen. Aber selbst aus letzteren Notizen kann man noch eine brauchbare Menge an Text rausholen, um die notierten Infos schnell per Mail zu verschicken. Erst recht reicht es für denjenigen, der Notizen nur archivieren will, denn ein paar passende Stichworte werden immer erkannt und machen das handgeschriebene Dokument über ein eigenes Plug-in in der Google-Desktop-Suche auffindbar. Wünschenswert wären hier weitere Plug-ins für andere Such-Tools, die weniger grob mit dem Datenschutz umgehen.

Der iO2-Pen selbst schaut zwar neben gewöhnlichen Kugelschreibern recht klobig aus, ist aber ausreichend ergonomisch gestaltet, um längeres, bequemes Schreiben zu erlauben. Wenn man sich diverse Shortcuts merkt, kann man daneben durch handschriftliche Markierungen am Papier gleich Abschnitte als E-Mail, To-Do-Liste etc. definieren - dann spart man sich diese Nachbearbeitung am PC. Bis zu 25 Seiten speichert der Stift ab und gibt sie auf Wunsch auch nur mit Passwort wieder her. In der Praxis schien dies zu reichen, aber ich könnte mir dennoch ein paar kleine Verbesserungen vorstellen. So ist die Dockingstation zwar durchaus klein, auf Reisen jedoch wäre es noch besser, wenn der Stift am hinteren Ende einfach einen USB-Stecker integriert hätte, um Daten gleich von unterwegs verschicken zu können und ihn auch aufzuladen.

Dann ist da noch das Papier. Ich sehe ja ein, dass das Spezialpapier für die Erkennung notwendig ist (obwohl der Clou natürlich ein Stift wäre, der unabhängig vom Untergrund arbeiten). Aber das Geschäftsmodell dahinter erinnert überspitzt ein wenig an (billige) Tintenstrahler und (teure) Patronen. Der Stift ist durchaus nicht allzu teuer (ca. 130 Euro), wer ihn viel nützt wird aber häufig das Spezialpapier nachbestellen müssen. 100 Seiten A4 Notizblock kosten ca. 6 Euro. Damit kommen quasi analog den Druckkosten „Schreibkosten" dazu. Zugegeben sind das natürlich für jeden, der den Stift sinnvoll einsetzen kann, vertretbare Kosten, aber doch höher als normales Papier. Ich selbst finde den Stift jedenfalls in allen Situationen, in denen ein Notebook unbequem wäre, eine digitale Mitschrift (und dazu zählen ja auch Skizzen) aber dennoch fein, hervorragend. Jetzt fehlen nur noch meine geliebten kleinen Moleskine-Notizbücherl in einer Version für den iO2-Pen.

www.logitech.at

Bestens betreut

Alle Bilder Suzuki

Suzuki gehört zu den weltweit vier größten Motorrad-Anbietern. Mit einem CRM-System von Microsoft will das Unternehmen in Österreich seine Kunden noch besser betreuen.

„An unseren guten Absatzzahlen ist das neue CRM-System nicht ganz unbeteiligt", berichtet Gerhard Eber, IT-Manager von Suzuki Austria in Salzburg. In der Vorgänger-Version ist das System schon seit Ende 2004 in Betrieb und erlaubt gezieltes Endkunden-Marketing sowie eine effiziente Händlerverwaltung. Alleine durch die optimierte Adressverwaltung und -pflege ergibt sich ein hohes Einsparungspotenzial: „So können wir statt zwei Mailing-Aktionen vier bis sechs pro Jahr durchführen, den Fokus auf wichtige Kaufperioden verstärken und durch Einbau von Antwortmöglichkeiten den Dialog mit den Endkunden intensivieren", so Erber.

Neue Modelle

Neu vorgestellt hat der japanische Hersteller heuer den Vierzylinder GSR600 mit 98 PS. Im Monitor-Test erwies sich das Motorrad als sehr alltagstauglich und kurvenfreudig. Der rennerprobte Motor kommt aus der GSX-R600 und wurde entsprechend gezähmt, das futuristische Aussehen mit großem Scheinwerfer, Alu-Druckgußrahmen und Auspuff direkt unter dem Sitz erfreut beim Anblick. Trotz niedriger Sitzhöhe war mir aufrechtes Fahren möglich, was sehr zum Komfort auf längeren Strecken beiträgt.

Erneuert wurde auch die beliebte und kräftige Bandit 1200: Neu sind Gabel, Schwinge und Räder, gleich geblieben ist der tief brummende Vierzylinder. Die 30 kg Mehrgewicht zur GSR600 machen sich im stehenden Handling durchaus bemerkbar, nicht allerdings auf der Fahrt. Die neu gestaltete Verkleidung samt Schweinwerfer geben dem Motorrad ein ganz neues Gesicht. Der verkürzte Tank erlaubt besseren Sitz weiter vorne, die Sitzbank ist ganz nach Wunsch höhenverstellbar und im Schrittbereich schmaler geworden. Das Cockpit mit klassischem Drehzahlmesser und digitalem Tacho wurde von der kleineren Schwester Bandit 650 übernommen und ist wegen des Wechsels analog/digital gewöhnungsbedürftig. Die 650er wurde schon vor einiger Zeit erneuert und ist mit 78 PS auch recht flott unterwegs. Der Motor ist beinahe 20 Jahre alt, benötigt beim Starten Choker-Hilfe, ist aber sehr gutmütig und unkompliziert. (mai)

Italienische Reise

Ob von Norden nach Süden, von Osten nach Westen oder auch umgekehrt - in Italien scheinen viele an ein Ziel zu gelangen.

Dass unser Herz nach dem Süden zeigt, erkannte Sigmund Freud und konnte es natürlich nicht dabei belassen. Flucht vom Alltag, neurotische Wunscherfüllung und Identifikationen mit historischen Heldenfiguren liegen seiner Ansicht nach dem Fernweh zugrunde. Sind wir alle krank? Glücklicherweise hat der Sanssouci Verlag gegen jede Form des Reisehungers liebevoll köstliche Reisebegleiter herausgegeben. Kulturgeschichtliches, Stadtführungen und typische Rezepte der jeweiligen Orte zusammengestellt und vorgestellt von AutorInnen, die ein Stück „Heimat in der Fremde gefunden haben".

Die Vis-à-Vis-Reiseführer von Dorling Kindersley bieten als Ergänzung dazu optische Details, wie Stadtpläne und Grundrisse von Gebäuden und praktische Tipps für Besichtigungen, Hotels und Restaurants. Ein schönes Bilder- und Lesebuch für „Entdecker und Genießer" die in „die Stadt der ewigen Verführungen" eintauchen wollen, kommt vom C.J. Bucher Verlag. Ursprünglich als Rezeptsammlung gedacht wurde nun Italiens berühmtestes Kochbuch von Pellegrino Artusi, erschienen 1891(!), auf Deutsch neu herausgegeben und ist ganz der Kunst des Kochens und Genießens gewidmet. Für einen besonderen Hörgenus sorgen die Hörbücher von Marlena de Blasi, deren italienische Liebesgeschichte sich liest und anhört als würde man sie selbst erleben. Vero! (mgr)

Sanssouci: Veit Heinichen, Ami Scabar: **Triest**; Hanns-Josef Ortheil: **Venedig**; Felicitas Mayall: **Toskana**
C.J. Bücher: Mirko Milovanovic, Thomas Migge: **Zeit für Rom**
Dorling Kindersley: Emilia-Romagna; **Weine der Welt**
Kosmos: Pellegrino Artusi: **Die klassische Kochkunst Italiens**
Eichborn Hörbuch: Marlena de Blasi: **Tausend Tage in Venedig**; **Tausend Tage in der Toskana**

Inserentenverzeichnis

ARP Datacon 11
Bacher Systems 8
BitMedia 55
Devoteam 25
Dicom . . . . . .Covercorner
Distrelec 45
Hewlett-Packard 5
HostProfis 15
IDC 47
Interxion 33
KSI 50
KTW 43
MPay24 61
Marcus Evans 41
Maxdata 7
Messe München 13
MIS 39
Mobil-Data 51
Mobilkom 2.U
NextiraOne 29
One 19
Raiffeisen Informatik 31
Silva 57
Stadt Wien 21, 26, 49
Tele2UTA 23
Telekom Austria 4.U

Vorschau auf Oktober 2006

Intakte Kundenbeziehungen sind heute ebenso wichtig wie eine effiziente Analyse von Geschäftsdaten: Im MONITOR 10/06 stehen CRM und BI (Business Intelligence) im Mittelpunkt

Marktüberblick: Desktop-Farblaserdrucker

So erreichen Sie uns:

Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at

Monitor im Internet:
http://www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . office@monitor.co.at
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier . . . . . maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Alexander Havlik . . . . . havlik@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Martina Gaye . . . . . gaye@monitor.co.at
Sekretariat: Hildegard Fatahtouii . . . . . fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . hegedues@monitor.co.at

Impressum

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Conrad Gruber, Alexander Hackl, Christian Henner-Fehr, Reinhold Fleischhacker, Robert Ludwig, Mag. Renate Maier-Gilly (mgr), Alexandra Riegler, Andreas Roesler-Schmidt, Dr. Christine Wahlmüller, Iris Walter, Dr. Manfred Wöhrl - **Anzeigenleitung:** Alexander Havlik- **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-466, e-mail: abo.zv@bohmann.at - **Druck:** Elbemühl-Tusch Druck GmbH & Co KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,60 - **Monitor-Jahresabo:** € 32,30 - **Auslandsabo:** zuzgl. Versandspesen € 25,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2006 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion" gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 2. Quartal/2006: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

Wir erklären das
Kommunikationszeitalter
für beendet.
Productivity Solutions
Kommunikationslösungen für effiziente Teamarbeit.
Kommunizieren nimmt einen Großteil unserer Arbeit ein. Darum haben wir Lösungen entwickelt, die Kommunikationsprozesse wesentlich vereinfachen und beschleunigen. Das bewirkt mehr Effektivität und deutliche Zeitersparnis bei den täglichen Arbeitsprozessen. Kommunizieren wird damit zur Nebensache und im Vordergrund steht Ihre Leistungsfähigkeit.
TELE KOM AUS TRIA
Business Solutions
Freiraum für Erfolg.
Stability Solutions | Productivity Solutions | Marketing Solutions
business.telekom.at